

"Thinking, Fast and Slow tak hanya scientifically robust, intellectually-provoking, dan begitu kaya dengan analisis cerdas, tetapi juga 'menyentuh'."

—Yuswohady, Managing Partner Inventure

International Bestseller

Digital Publishing/KG-03/IGC

THINKING, FAST AND SLOW



DANIEL KAHNEMAN

Peraih Hadiah Nobel Bidang Ekonomi

KARYA LAIN DANIEL KAHNEMAN

International Differences in Well-Being
(ditulis bersama Ed Diener dan John F. Helliwell)

Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgement
(disunting bersama Thomas Gilovich dan Dale Griffin)

Choices, Values, and Frames (disunting bersama Amos Tversky)

Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology
(disunting bersama Edward Diener dan Norbert Schwartz)

Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases
(disunting bersama Paul Slovic dan Amos Tversky)

Attention and Effort

Sanksi Pelanggaran Pasal 113 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta

1. Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf i untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah).
2. Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan atau huruf h, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
3. Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan atau huruf g, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
4. Setiap orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

THINKING, FAST AND SLOW

DANIEL
KAHNEMAN



Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta



KOMPAS GRAMEDIA

Thinking, Fast and Slow

Daniel Kahneman

Copyright © 2011 by Daniel Kahneman

All rights reserved.

Thinking, Fast and Slow

Daniel Kahneman

GM 619216002

Penerjemah: Zia Anshor

Perwajahan isi: Rahayu Lestari

Hak cipta terjemahan Indonesia:

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

Kompas Gramedia Building, Blok I Lantai 5

Jl. Palmerah Barat 29–37, Jakarta 10270

Anggota IKAPI, Jakarta, 2013

www.gpu.id

Cetakan pertama: September 2013

Cetakan kedua: Desember 2019

Cetakan ketiga: April 2020

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

ISBN: 978-602-06-3718-1

ISBN: 978-602-06-3719-8 (PDF)

Terima kasih atas izin mencetak ulang bahan-bahan yang sudah pernah diterbitkan berikut:
"Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, New Series, vol. 185, no. 4157,
copyright © 1974 by Amos Tversky & Daniel Kahneman. Dicitak ulang dengan izin *Science*.
"Choices, Values, and Frames" dari *The American Psychologist*, copyright © 1983 by Daniel
Kahneman & Amos Tversky. Dicitak ulang dengan izin American Psychological Association.

Terima kasih atas izin mencetak ulang gambar-gambar berikut: Gambar di halaman 3 atas
kebaikan Paul Ekman Group, LLC. Gambar di halaman 52 dari "Cues of Being Watched
Enhance Cooperation in a Real-World Setting", Melissa Bateson, Daniel Nettle & Gilbert Ro-
berts, *Biology Letters* (2006); dicetak ulang dengan izin *Biology Letters*. Gambar di halaman 107
dari *Mind Sights*, Roger N. Shepard (New York: W.H. Freeman and Company, 1990); dicetak
ulang dengan izin Henry Holt and Company. Gambar di halaman 362 dari "Human Amygdala
Responsivity to Masked Fearful Eye Whites", Paul J. Whalen *et al.*, *Science* 306 (2004), dicetak
ulang dengan izin *Science*.

Dicetak oleh percetakan PT Gramedia, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab Percetakan

Mengenang Amos Tversky

DAFTAR ISI

PENDAHULUAN

ix

BAGIAN I. DUA SISTEM

1. Tokoh-Tokoh dalam Cerita	3
2. Perhatian dan Usaha	17
3. Si Pengendali yang Malas	27
4. Mesin Pembuat Kaitan	42
5. Kemudahan Kognitif	54
6. Norma, Kejutan, dan Penyebab	70
7. Mesin untuk Melompat ke Kesimpulan	80
8. Cara Pertimbangan Terjadi	93
9. Menjawab Pertanyaan yang Lebih Mudah	103

BAGIAN II. HEURISTIK DAN BIAS

10. Hukum Jumlah Kecil	117
11. Jangkar	131
12. Ilmu Ketersediaan	144
13. Ketersediaan, Emosi, dan Risiko	154
14. Bidang Tom W.	165
15. Linda: Kurang Itu Lebih	177
16. Penyebab Mengalahkan Statistika	190
17. Regresi ke Rata-Rata	201
18. Menjinakkan Prediksi Intuitif	214

BAGIAN III. KEYAKINAN BERLEBIHAN

19. Ilusi Pemahaman	231
20. Ilusi Validitas	244
21. Intuisi vs. Formula	261
22. Intuisi Pakar: Kapan Kita Bisa Memercayainya?	276
23. Pandangan dari Luar	291
24. Motor Kapitalisme	304

BAGIAN IV. PILIHAN

25. Kekeliruan-Kekeliruan Bernoulli	321
26. Teori Prospek	333
27. Efek Pusaka	347
28. Peristiwa Buruk	361
29. Pola Empat	374
30. Peristiwa Langka	389
31. Kebijakan Risiko	405
32. Mencatat Skor	415
33. Pembalikan	430
34. Bingkai dan Realitas	442

BAGIAN V. DUA DIRI

35. Dua Diri	461
36. Kehidupan Sebagai Cerita	473
37. Kesejahteraan yang Dialami	480
38. Berpikir Mengenai Kehidupan	489

Kesimpulan	503
Lampiran A: Pertimbangan dalam Ketidakpastian	517
Lampiran B: Pilihan, Nilai, dan Bingkai	543
Daftar Acuan	567
Catatan	570
Ucapan Terima Kasih	625

PENDAHULUAN

Saya kira tiap penulis memikirkan satu keadaan ketika karyanya bisa memberi manfaat kepada pembaca. Keadaan yang saya pikirkan adalah di depan dispenser air minum di kantor, tempat para karyawan berbagi pendapat dan bertukar gosip. Saya berharap bisa memperkaya kosakata yang orang pakai ketika mereka membicarakan ketetapan dan pilihan orang lain, kebijakan baru perusahaan, atau keputusan investasi seorang kolega. Mengapa memikirkan gosip? Karena rasanya lebih gampang dan lebih asyik mencari serta memberi label pada kesalahan orang lain dibanding kesalahan diri sendiri. Mempertanyakan apa yang kita percaya dan inginkan itu selalu sulit, apalagi kalau kita sedang paling perlu mempertanyakan, tapi kita bisa mendapat manfaat dari pendapat bermutu pihak lain. Banyak di antara kita langsung menunggu bagaimana kawan dan kolega menilai pilihan kita; oleh karena itu, mutu dan isi penilaian yang ditunggu itu penting. Yang diharapkan gosip cerdas adalah motif kuat untuk kritik diri secara serius, lebih kuat daripada kaul Tahun Baru untuk memperbaiki cara mengambil keputusan di pekerjaan dan rumah.

Agar menjadi pendiagnosis andal, seorang dokter perlu mengetahui sejumlah besar label untuk penyakit, yang masing-masing mengikat gagasan mengenai suatu penyakit dengan gejalanya, kemungkinan pendahulu dan penyebabnya, kemungkinan perkembangan dan akibatnya, serta kemungkinan penanganan untuk menyembuhkan atau

mengurangi penyakit tersebut. Belajar kedokteran mencakup belajar bahasa kedokteran. Pemahaman lebih mendalam atas pertimbangan dan pilihan juga menuntut kosakata yang lebih kaya dibanding bahasa sehari-hari. Yang diharapkan dalam gosip cerdas adalah menemukan pola-pola khas pada kesalahan-kesalahan yang diperbuat orang. Kesalahan sistematis dikenal sebagai bias, yang terjadi berulang kali secara terduga di keadaan tertentu. Misalnya, ketika seorang pembicara yang ganteng dan percaya diri tampil di panggung, bisa diperkirakan bahwa para pendengar akan menilai kata-katanya lebih baik daripada yang selayaknya. Ketersediaan label diagnostik untuk bias ini—efek halo—membuat bias tersebut lebih gampang diantisipasi, dikenali, dan dimengerti.

Ketika Anda ditanya apa yang Anda pikirkan, biasanya Anda bisa menjawab. Anda mengira tahu apa yang terjadi dalam kepala Anda, yang sering kali terdiri atas satu pemikiran sadar yang mengarah ke pemikiran sadar lain secara teratur. Tapi bukan hanya itu cara kerja akal budi, dan juga bukan cara yang paling biasa. Sebagian besar kesan dan pemikiran muncul di pengalaman sadar Anda tanpa Anda tahu prosesnya. Anda tak bisa melacak bagaimana Anda sampai percaya bahwa ada lampu di meja di depan Anda, atau bagaimana Anda mendeteksi gelagat kekesalan di suara pasangan Anda di telepon, atau bagaimana Anda berhasil menghindari kecelakaan di jalan raya sebelum Anda menyadarinya. Kerja mental yang menghasilkan kesan, intuisi, dan banyak keputusan terjadi secara diam-diam dalam akal budi kita.

Banyak diskusi dalam buku ini membahas bias intuisi. Namun, fokusnya kepada kesalahan tidaklah dimaksudkan untuk merendahkan inteligensi manusia, sebagaimana perhatian terhadap penyakit di buku kedokteran tidaklah menganggap kesehatan yang baik itu tak ada. Sebagian besar kita biasanya sehat; sebagian besar pertimbangan dan tindakan kita biasanya pantas. Selagi menjalani hidup, biasanya kita memperkenankan diri kita dibimbing oleh kesan dan perasaan, dan keyakinan kita terhadap kepercayaan dan kesukaan intuitif kita biasanya terbukti benar. Tapi tidak selalu benar. Kita sering kali tetap yakin biarpun kita keliru, dan pengamat yang objektif lebih bisa mendeteksi kesalahan kita daripada kita sendiri.

Jadi inilah yang ingin saya berikan untuk percakapan di depan dispenser air minum: perbaikan kemampuan mengenali dan mengerti kesalahan pertimbangan serta pilihan, pada orang lain dan kemudian pada diri kita sendiri, dengan menyediakan bahasa yang lebih kaya dan tepat untuk membahasnya. Di setidaknya beberapa kasus, diagnosis yang akurat bisa menghasilkan saran penanganan untuk membatasi kerusakan yang sering disebabkan oleh pertimbangan dan pilihan yang buruk.

ASAL-USUL

Buku ini menyajikan pemahaman saya saat ini mengenai pertimbangan dan pengambilan keputusan, yang telah dibentuk oleh penemuan-penemuan di bidang psikologi selama puluhan tahun terakhir. Namun, gagasan-gagasan intinya berasal dari satu hari mujur pada 1969 ketika saya meminta seorang kolega menjadi pembicara tamu di kelas yang saya ampu di Fakultas Psikologi, Universitas Ibrani Yerusalem. Amos Tversky saat itu adalah bintang terang di bidang riset keputusan—tidak cuma di bidang itu, tapi di semua bidang yang dia geluti—jadi saya tahu kami bakal mendapat sesuatu yang menarik. Banyak kenalan Amos yang menganggap dia orang paling cerdas yang pernah mereka temui. Dia cemerlang, pandai bicara, dan karismatik. Dia juga diberkahi kemampuan kuat untuk mengingat lelucon dan menggunakan lelucon untuk menjelaskan. Kalau ada Amos, suasana tidak pernah membosankan. Dia waktu itu berumur 32 tahun; saya 35 tahun.

Amos memberitahu kelas mengenai program riset yang sedang berjalan di University of Michigan untuk menjawab pertanyaan berikut: Apakah manusia itu secara intuitif ahli dalam statistika? Sudah kita ketahui bahwa manusia itu secara intuitif ahli dalam tata bahasa: pada umur empat tahun, anak kecil sudah bisa mengikuti aturan tata bahasa ketika berbicara, walau tidak tahu bahwa aturan itu ada. Apakah manusia punya rasa intuitif yang sama terhadap kaidah-kaidah dasar statistika? Menurut Amos, jawabannya ya. Kami berdebat hangat di

seminar dan akhirnya menyimpulkan jawaban yang lebih baik adalah tidak.

Amos dan saya menikmati perdebatan itu dan menyimpulkan bahwa statistika intuitif adalah topik menarik yang asyik dijelajahi bersama. Jumat sesudahnya kami bertemu untuk makan siang di Café Rimon, tempat nongkrong kesukaan kaum bohemian dan profesor di Yerusalem, serta merencanakan penelitian atas intuisi statistika para peneliti ahli. Telah kami simpulkan di seminar bahwa intuisi kami berdua sendiri kurang memadai. Meskipun sudah bertahun-tahun mengajar dan menggunakan statistika, kami belum mengembangkan rasa intuitif mengenai keandalan hasil statistik yang diamati pada sampel kecil. Pertimbangan subjektif kami bias: kami terlalu mudah percaya hasil penelitian yang didasarkan pada bukti yang kurang memadai dan cenderung melakukan terlalu sedikit pengamatan dalam riset kami sendiri. Tujuan penelitian kami adalah memeriksa apakah para peneliti lain mengalami hal yang sama.

Kami mempersiapkan survei yang melibatkan skenario realistik permasalahan statistik yang muncul dalam riset. Amos mengumpulkan jawaban sekelompok peserta ahli dalam satu pertemuan Society of Mathematical Psychology, termasuk para penulis dua buku ajar statistika. Sebagaimana diperkirakan, kami mendapati bahwa para ahli kolega kami, seperti kami sendiri, membesar-besarkan peluang hasil asli suatu percobaan bakal berhasil diulang, bahkan dengan sampel kecil. Mereka juga memberi nasihat sangat buruk mengenai berapa pengamatan yang perlu dilakukan seorang mahasiswa pascasarjana fiktif. Ahli statistika sungguhan pun bukan ahli statistika yang baik secara intuitif.

Waktu menulis artikel yang melaporkan temuan itu, Amos dan saya mendapati bahwa kami suka bekerja sama satu sama lain. Amos selalu sangat lucu, dan di dekat dia saya jadi ikut-ikutan lucu, jadi kami menghabiskan berjam-jam bekerja sambil terhibur. Keasyikan bekerja sama membuat kami jadi sangat sabar; berusaha mencapai kesempurnaan itu lebih mudah kalau kami tidak pernah bosan. Barangkali yang paling penting adalah kami menyingkirkan dulu senjata kekritisan kami. Amos dan saya sama-sama kritis dan suka berargumen, dia lebih

parah, tapi selama berkolaborasi bertahun-tahun saya dan dia tak pernah saling main bantah begitu saja untuk segala sesuatu yang dikatakan. Memang, satu kebahagiaan besar yang saya temukan dalam kolaborasi dengan Amos adalah dia sering bisa melihat inti gagasan saya lebih jelas daripada saya sendiri. Amos berpikir lebih logis, dengan orientasi ke teori dan kemampuan melihat arah yang teguh. Saya lebih intuitif dan berakar di psikologi persepsi, yang menjadi sumber gagasan kami. Kami cukup mirip satu sama lain sehingga mudah saling mengerti, tapi cukup berbeda sehingga masih bisa saling mengagetkan. Kami mengembangkan rutinitas menghabiskan sebagian besar hari kerja bersama, sering kali sambil berjalan-jalan jauh. Selama empat belas tahun, kolaborasi menjadi fokus kehidupan kami, dan pekerjaan kami dalam tahun-tahun itu adalah yang terbaik yang pernah kami lakukan.

Kami menjalani satu cara yang terus kami lakukan selama bertahun-tahun. Riset kami berupa percakapan, yaitu kami mengajukan pertanyaan-pertanyaan dan bersama-sama memeriksa jawaban intuitif kami. Tiap pertanyaan adalah satu percobaan kecil, dan kami melakukan banyak percobaan tiap hari. Kami tidak serius mencari jawaban yang benar untuk pertanyaan statistik yang kami ajukan. Tujuan kami adalah mengidentifikasi dan menganalisis jawaban intuitif, yang pertama kali tebersit, yang pertama kali ingin diajukan biarpun kami tahu jawaban itu salah. Kami percaya—dengan tepat, ternyata—bahwa intuisi apa pun yang kami berdua dapatkan itu didapatkan juga oleh banyak orang lain, dan kiranya mudah menunjukkan efeknya kepada pertimbangan.

Suatu kali kami girang ketika menemukan bahwa kami punya gagasan-gagasan konyol yang sama mengenai profesi masa depan beberapa anak kecil yang kami kenal. Kami dapat mengenali calon pengacara berumur tiga tahun yang suka membantah, calon profesor yang kutu buku, calon psikoterapis yang empatik dan ingin tahu. Tentu saja prediksi-prediksi itu absurd, tapi kami tetap suka. Jelas pula bahwa intuisi kami dikuasai kemiripan tiap anak dengan stereotipe budaya terhadap profesi tertentu. Main-main prediksi itu membantu kami mengembangkan teori yang muncul di kepala kami waktu itu, mengenai peran kemiripan dalam prediksi. Kami lalu mengetes dan mempertajam teori itu dalam lusinan percobaan, misalnya contoh ini.

Selagi memikirkan pertanyaan berikut, anggaplah bahwa Steve dipilih secara acak dari sampel yang merupakan perwakilan:

Seseorang dijabarkan oleh tetangganya sebagai berikut: "Steve sangat pemalu dan penyendiri, selalu suka menolong tapi kurang tertarik kepada orang atau dunia nyata. Dia berjiwa lembut dan rapi, butuh keteraturan dan struktur, dan menggemari perincian." Apakah Steve seorang pustakawan atau petani?

Kemiripan kepribadian Steve dengan stereotipe pustakawan langsung diperhatikan semua orang, tapi pertimbangan statistik yang sama pentingnya hampir selalu diabaikan. Terpikirkah Anda bahwa untuk setiap satu pustakawan laki-laki di Amerika, ada 20 petani laki-laki? Karena ada jauh lebih banyak petani, hampir pasti bahwa ada lebih banyak orang berjiwa "lembut dan rapi" di atas traktor daripada di balik meja perpustakaan. Tapi kami mendapati para peserta percobaan kami mengabaikan statistik yang relevan dan hanya mengandalkan kemiripan. Kami usulkan mereka menggunakan kemiripan sebagai heuristik penyederhana (*simplifying heuristic*, atau taksiran kasar) dalam membuat pertimbangan yang berat. Mengandalkan heuristik menyebabkan bias (kesalahan sistematis) dalam prediksi.

Pada kesempatan lain, Amos dan saya memikirkan jumlah perceraian di kalangan profesor di universitas kami. Kami perhatikan bahwa pertanyaan itu memicu pencarian ingatan mengenai para profesor yang bercerai yang kami kenal atau ketahui, dan bahwa kami menilai ukuran kategori berdasarkan kemudahan ingatan muncul. Kami sebut pengendalian terhadap kemudahan mengingat sebagai heuristik ketersediaan). Di salah satu penelitian, kami meminta peserta menjawab pertanyaan sederhana mengenai kata-kata dalam teks bahasa Inggris biasa:

Pikirkanlah huruf *K*.

Apakah *K* lebih mungkin hadir sebagai huruf pertama dalam satu kata ATAU huruf ketiga dalam satu kata?

Seperti diketahui oleh para pemain Scrabble, lebih mudah mencari kata yang dimulai dengan huruf tertentu daripada mencari kata yang huruf ketiganya adalah huruf tertentu. Itu berlaku bagi semua huruf dalam alfabet. Oleh karena itu kami memperkirakan para peserta akan membesar-besarkan frekuensi huruf yang muncul di posisi pertama—bahkan bagi huruf-huruf (seperti *K, L, N, R, V*) yang memang lebih sering muncul di posisi ketiga dalam kata-kata bahasa Inggris. Lagi-lagi pengandalan heuristik menghasilkan bias yang bisa diprediksi dalam pertimbangan. Contohnya, saya baru-baru ini mulai meragukan kesan yang sudah lama saya pegang bahwa perzinahan lebih umum terjadi di kalangan politikus dibanding di antara para dokter atau pengacara. Saya malah mengajukan penjelasan untuk "fakta" itu, termasuk bahwa kekuasaan itu berefek afrodisiak dan banyaknya godaan hidup di luar rumah. Akhirnya saya sadar bahwa perilaku miring para politikus jauh lebih banyak diberitakan daripada perilaku miring pengacara dan dokter. Kesan intuitif saya dapat saja ditimbulkan oleh pilihan berita yang diliput wartawan dan pengandalan saya terhadap heuristik ketersediaan.

Amos dan saya menghabiskan beberapa tahun mempelajari dan mendokumentasikan bias-bias pemikiran intuitif dalam berbagai tugas—memberikan probabilitas peristiwa, memprakirakan masa depan, menilai hipotesis, dan menakar frekuensi. Pada tahun kelima kolaborasi kami, kami sajikan temuan utama kami di majalah *Science*, yang dibaca kaum cendekia berbagai disiplin ilmu. Artikel itu (yang disajikan kembali di akhir buku ini) berjudul "Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases" ("Pertimbangan dalam Ketidakpastian: Heuristik dan Bias"). Artikel tersebut menjabarkan berbagai jalan pintas penyederhana dalam pemikiran intuitif dan menjelaskan sekitar 20 bias sebagai perwujudan kesemua heuristik itu—juga menunjukkan peran heuristik dalam pertimbangan.

Para ahli sejarah sains sering memperhatikan bahwa pada waktu tertentu, kaum cendekia di bidang tertentu cenderung memiliki asumsi-asumsi dasar yang sama terhadap bidang mereka. Ilmuwan sosial pun termasuk; mereka mengandalkan suatu pandangan mengenai

hakikat manusia yang menjadi latar belakang sebagian besar diskusi mengenai perilaku tertentu tapi jarang dipertanyakan. Para ilmuwan sosial 1970-an umumnya menerima dua gagasan mengenai hakikat manusia. Pertama, manusia lazimnya rasional, dan pemikiran manusia normalnya waras. Kedua, emosi seperti rasa takut, kasih sayang, dan benci bisa menjelaskan sebagian besar kejadian ketika manusia bertindak tidak rasional. Artikel kami menantang kedua asumsi itu tanpa membahas keduanya secara langsung. Kami dokumentasikan kesalahan-kesalahan sistematis dalam pemikiran orang normal, dan kami telusuri kesalahan-kesalahan itu ke rancangan mekanisme kognisi, bukan karena terganggunya akal oleh emosi.

Artikel kami menarik lebih banyak perhatian daripada yang kami perkirakan, dan terus menjadi salah satu karya yang paling sering dirujuk dalam ilmu sosial (pada 2010 sudah lebih dari tiga ratus artikel lain yang merujuknya). Para cendekia di disiplin ilmu lain menganggap artikel kami berguna; gagasan heuristik dan bias telah digunakan dengan produktif di banyak bidang, termasuk diagnosis kedokteran, pertimbangan hukum, analisis intelijen, filsafat, keuangan, statistika, dan strategi militer.

Sebagai contoh, para pemerhati kebijakan telah memperhatikan bahwa heuristik ketersediaan membantu menjelaskan mengapa beberapa isu sangat menonjol dalam benak masyarakat, sementara isu lainnya diabaikan. Orang cenderung menilai pentingnya isu berdasarkan kemudahan mengingatnya—dan kemudahan mengingat itu sebagian besar ditentukan oleh kadar pemberitaan dalam media. Topik-topik yang sering dibahas memenuhi benak masyarakat, sementara yang lainnya luput dari perhatian. Sebaliknya, yang dipilih media untuk diberitakan itu sejalan dengan pandangan media mengenai apa yang ada dalam benak masyarakat. Bukan kebetulan rezim pemerintah otoriter menekan media independen. Karena perhatian masyarakat paling gampang dipancing peristiwa dramatis dan pesohor, "keroyokan media" sering terjadi. Selama beberapa minggu sesudah kematian Michael Jackson, misalnya, nyaris tidak ada saluran televisi yang memberitakan hal lain. Sementara itu, hanya ada sedikit berita

mengenai isu penting tapi tak menarik, seperti menurunnya standar pendidikan atau investasi berlebihan untuk sumber daya medis pada tahun terakhir kehidupan. (Sambil menulis, saya sadar pilihan contoh "sedikit diberitakan" saya juga dipandu ketersediaan. Topik-topik yang saya pilih sebagai contoh masih sering disebut-sebut; isu-isu lain yang sama pentingnya tapi lebih jarang disebut tak terpikirkan oleh saya.)

Waktu itu kami belum memikirkannya, tapi salah satu alasan penting sangat menariknya "heuristik dan bias" di luar psikologi adalah satu ciri khas karya kami: kami hampir selalu memuat kalimat lengkap pertanyaan-pertanyaan yang kami ajukan ke diri kami sendiri dan peserta penelitian. Pertanyaan-pertanyaan itu menjadi peragaan bagi pembaca, memperkenalkan pembaca mengenali bagaimana pemikirannya sendiri tersandung bias kognitif. Saya harap Anda sendiri mendapat pengalaman itu selagi membaca pertanyaan mengenai Steve si pustakawan, yang dimaksudkan membantu Anda memahami kekuatan kemiripan sebagai isyarat probabilitas dan melihat betapa mudahnya fakta statistik yang relevan diabaikan.

Penggunaan peragaan menyediakan kesempatan unik bagi para cendekia dari berbagai disiplin ilmu—terutama filsafat dan ekonomi—untuk mengamati kemungkinan cacat pada pemikiran mereka sendiri. Karena bisa melihat diri sendiri tersandung kesalahan, mereka menjadi makin cenderung mempertanyakan asumsi dogmatis yang marak waktu itu, bahwa akal budi manusia itu rasional dan logis. Pilihan metodenya penting: jika kami melaporkan hasil percobaan konvensional saja, artikel kami jadi kurang penting dan kurang diingat. Selain itu, para pembaca yang skeptis bakal menjauhkan diri dari hasilnya dengan mengaitkan kesalahan pertimbangan dengan sifat kurang pengalaman pada mahasiswa, yang biasa menjadi peserta penelitian psikologi. Tentu saja, kami tidak lebih memilih peragaan dibanding percobaan standar karena ingin memengaruhi ahli filsafat dan ahli ekonomi. Kami lebih suka peragaan karena lebih asyik, dan kami beruntung dalam pilihan metode kami serta banyak hal lain. Satu tema yang berulang dalam buku ini adalah bahwa keberuntungan berperan besar di tiap kisah keberhasilan; kita selalu mudah melihat satu perubahan kecil dalam

kisah yang, apabila terjadi, bakal mengubah prestasi tinggi menjadi hasil biasa-biasa saja. Kisah kami pun demikian.

Reaksi terhadap karya kami tak semuanya positif. Khususnya, fokus kami terhadap bias dikritik karena dianggap memberi pandangan negatif yang tak adil terhadap akal budi. Sebagaimana bisa diharapkan dalam sains normal, beberapa peneliti mempertajam gagasan-gagasan kami dan lainnya menawarkan alternatif yang masuk akal. Namun, secara umum gagasan bahwa akal budi kita rentan mengalami kesalahan sistematis sekarang sudah diterima secara luas. Riset kami mengenai pertimbangan memiliki pengaruh besar bagi ilmu sosial, lebih besar daripada yang kami kira ketika mengerjakannya.

Segera sesudah menyelesaikan tinjauan terhadap pertimbangan, kami beralih ke pengambilan keputusan di tengah ketidakpastian. Tujuan kami adalah mengembangkan satu teori psikologi mengenai cara orang membuat keputusan terkait pertarungan sederhana. Contoh: Apakah Anda bakal menerima pertarungan lempar koin ketika Anda bakal menang \$130 kalau muka koin yang menghadap atas adalah angka atau kalah \$100 kalau yang menghadap atas itu gambar? Pemilihan sederhana itu sudah lama digunakan untuk meneliti pertanyaan-pertanyaan besar mengenai pengambilan keputusan, seperti bobot relatif yang diberikan orang kepada hal-hal yang pasti dan tak pasti. Metode kami tidak berubah: kami menghabiskan sehari-hari membuat pertanyaan mengenai pilihan dan kami periksa apakah kesukaan intuitif kami cocok dengan logika pilihan. Sekali lagi, sebagaimana pada pertimbangan, kami menemukan bias sistematis di keputusan kami sendiri, kesukaan intuitif yang selalu melanggar aturan pemilihan rasional. Lima tahun sesudah artikel *Science*, kami memublikasikan "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk", suatu teori pilihan yang bisa dianggap lebih berpengaruh daripada karya kami mengenai pertimbangan dan menjadi salah satu dasar ilmu ekonomi perilaku.

Sampai akhirnya terpisahkan secara geografis, Amos dan saya menikmati nasib baik berupa akal budi bersama yang lebih unggul daripada kepala kami masing-masing, serta hubungan yang membuat pekerjaan kami tak hanya produktif tapi juga asyik. Kolaborasi kami

mengenai pertimbangan dan pengambilan keputusan menjadi alasan saya menerima Hadiah Nobel pada 2002, yang sedianya bakal saya terima bersama Amos andai dia tak keburu meninggal pada umur 59 tahun, tahun 1996.

ADA DI MANA KITA SEKARANG

Buku ini tidak dimaksudkan sebagai laporan lengkap mengenai riset awal yang saya lakukan bersama Amos, karena tugas itu sudah bisa dilakukan banyak penulis lain selama bertahun-tahun. Tujuan utama saya di sini adalah menyajikan pandangan mengenai cara kerja akal budi berdasarkan perkembangan terkini dalam psikologi kognitif dan sosial. Salah satu perkembangan yang penting adalah bahwa kita sekarang mengerti kelebihan-kelebihan pemikiran intuitif, tak hanya kekurangannya.

Amos dan saya tidak membahas intuisi akurat melebihi pernyataan ringan bahwa heuristik pertimbangan "cukup berguna, tapi kadang menyebabkan kesalahan parah dan sistematis". Kami berfokus pada bias, karena kami anggap bias itu sendiri menarik dan karena bias memberi bukti untuk heuristik pertimbangan. Kami tidak bertanya kepada diri sendiri apakah semua pertimbangan intuitif dalam ketidakpastian dihasilkan oleh heuristik yang kami pelajari; sekarang sudah jelas jawabannya tidak. Khususnya, intuisi akurat para pakar lebih baik dijelaskan dengan efek latihan yang berlangsung lama dibanding heuristik. Kita sekarang bisa membuat gambar yang lebih kaya dan berimbang, dengan keahlian dan heuristik menjadi dua dasar pertimbangan intuitif dan pilihan.

Psikolog Gary Klein bercerita mengenai regu pemadam kebakaran yang memasuki rumah yang dapurnya terbakar. Tak lama sesudah mereka mulai menyemprotkan air dengan slang ke dapur, si komandan berteriak, "Ayo keluar!" tanpa sadar mengapa. Lantai dapur langsung runtuh sesudah para pemadam kebakaran pergi dari sana. Si komandan baru belakangan sadar bahwa kebakaran itu tidak berisik, tak seperti biasa, dan telinganya terasa lebih panas. Bersama-sama, kesan-kesan

tersebut memicu apa yang dia sebut "indra keenam pendeteksi bahaya". Dia tidak tahu apa yang tidak beres, tapi dia tahu ada yang tidak beres. Ternyata pusat kebakaran bukan di dapur, melainkan di ruang bawah tanah di bawah lantai yang diinjak para pemadam kebakaran.

Kita semua pernah mendengar cerita intuisi pakar: jago catur yang melewati orang-orang yang bermain catur di pinggir jalan lalu berkata "Putih skak mat dalam tiga langkah" tanpa perlu memperhatikan lama-lama, atau dokter yang langsung memberi diagnosis rumit sesudah melihat sekilas pasien. Intuisi pakar kita anggap ajaib, tapi sebenarnya tidak. Malah kita semua melakukan tindakan intuisi pakar berkali-kali tiap hari. Sebagian besar kita bisa mendeteksi rasa marah pada kata pertama yang terdengar dalam percakapan telepon, menyadari bahwa kita sedang dibicarakan ketika kita masuk ke ruangan tempat orang-orang mengobrol, dan bereaksi cepat terhadap tanda-tanda kecil yang menunjukkan pengendara mobil di jalur sebelah membahayakan. Kemampuan intuitif harian kita tak lebih ajaib daripada intuisi mengejutkan seorang pemadam kebakaran atau dokter berpengalaman—hanya lebih umum.

Psikologi intuisi akurat tak melibatkan keajaiban. Barangkali pernyataan singkat terbaik mengenainya adalah yang diajukan Herbert Simon yang hebat, yang mempelajari para juara catur dan menunjukkan bahwa sesudah ribuan jam berlatih mereka memandang biji-biji catur dengan cara yang berbeda dari orang kebanyakan. Anda bisa merasakan ketidaksabaran Simon terhadap "pengajaiban" intuisi pakar ketika dia menulis: "Situasi menyediakan petunjuk; petunjuk membuat sang pakar mengakses informasi yang disimpan dalam ingatan, dan informasi memberi jawaban. Intuisi itu, tak kurang tak lebih, adalah pengenalan."

Kita tidak terkejut ketika ada anak umur dua tahun melihat anjing dan berkata "*doggie!*" karena kita terbiasa dengan anak yang belajar mengenali dan menyebut nama benda. Simon menganggap keajaiban intuisi pakar itu sama saja. Intuisi yang valid berkembang ketika pakar belajar mengenali unsur-unsur familier dalam situasi baru dan bertindak sesuai dengan petunjuk. Pertimbangan intuitif yang baik langsung muncul dalam benak sebagaimana "*doggie!*"

Sayangnya, tidak semua intuisi profesional muncul dari pengalaman sejati. Bertahun-tahun lalu saya mengunjungi *chief investment officer* satu perusahaan finansial besar, yang memberitahu saya bahwa dia baru saja menginvestasikan beberapa puluh juta dolar dalam saham Ford Motor Company. Waktu saya tanya bagaimana dia sampai ke keputusan itu, dia menjawab bahwa dia baru saja mendatangi pameran mobil dan terkesan. "Wah, mereka jago sekali bikin mobil!" adalah penjelasannya. Dia menyatakan bahwa dia percaya perasaan naluriannya dan dia puas dengan dirinya sendiri serta keputusannya. Saya heran karena dia rupanya tidak mempertimbangkan satu pertanyaan yang bakal dianggap relevan oleh ahli ekonomi: apakah harga saham Ford sedang turun? Dia justru mendengar intuisinya; dia suka mobil Ford, dia suka perusahaan itu, dan dia suka gagasan memiliki saham Ford. Dari yang kita ketahui mengenai akurasi pemilihan saham, masuk akallah bila kita anggap dia tidak tahu apa yang dia lakukan.

Heuristik khusus yang dipelajari Amos dan saya hanya sedikit membantu memahami bagaimana si eksekutif memilih berinvestasi pada saham Ford, tapi konsepsi heuristik yang lebih luas sekarang sudah ada dan bisa memberi gambaran yang bagus. Satu kemajuan penting adalah sekarang diketahui emosi berpengaruh jauh lebih besar dalam pemahaman kita mengenai pertimbangan dan pilihan intuitif. Keputusan si eksekutif sekarang bakal disebut sebagai contoh heuristik afeksi, yaitu pertimbangan dan keputusan yang langsung dibimbing oleh perasaan suka dan tak suka, tanpa penalaran.

Ketika menghadapi suatu masalah—memilih langkah dalam permainan catur atau memutuskan berinvestasi di satu saham—mekanisme pemikiran intuitif bekerja sebaik mungkin. Jika individu yang menghadapi masalah punya kepakaran yang relevan, dia akan mengenali situasinya, dan solusi intuitif yang terpikir olehnya kemungkinan akan tepat. Itulah yang terjadi ketika seorang jago catur memandang papan catur dengan posisi biji catur tertentu: semua langkah yang langsung terpikir olehnya kuat. Ketika persoalannya sukar dan solusi pakar tidak tersedia, intuisi masih berusaha: jawaban mungkin segera muncul dalam benak—tapi bukan jawaban bagi persoalan asli.

Persoalan yang dihadapi si eksekutif (haruskah saya berinvestasi pada saham Ford?) itu sukar, tapi jawaban untuk persoalan yang lebih mudah dan ada hubungannya (apakah saya suka mobil Ford?) langsung muncul dalam pikirannya dan menentukan pilihannya. Itulah inti heuristik intuitif: ketika menghadapi pertanyaan sukar, sering kali kita malah menjawab persoalan lain yang lebih mudah, biasanya tanpa menyadari pertanyaannya berganti.

Pencarian spontan atas solusi intuitif kadang gagal—tidak ada solusi pakar atau jawaban heuristik yang terpikir. Dalam kasus-kasus seperti itu sering kali kita mendapati diri beralih ke cara pikir yang lebih lambat, lebih hati-hati, dan lebih butuh usaha. Itulah "berpikir lambat" (*slow thinking*) yang ada di judul buku ini. Berpikir cepat (*fast thinking*) melibatkan kedua macam pemikiran intuitif—pakar dan heuristik—juga aktivitas mental otomatis persepsi dan ingatan, yang memungkinkan Anda tahu ada lampu di meja Anda atau mengingat nama ibukota Rusia.

Pembedaan antara berpikir cepat dan lambat telah diteliti banyak psikolog selama 25 tahun terakhir. Karena alasan-alasan yang akan saya jelaskan lebih lengkap di bab berikut, saya menjelaskan kehidupan mental dengan metafor dua agen, yaitu Sistem 1 dan Sistem 2; Sistem 1 menghasilkan berpikir cepat dan Sistem 2 menghasilkan berpikir lambat. Saya menyebut ciri-ciri pemikiran intuitif dan deliberatif seolah-olah keduanya merupakan sifat dan pembawaan dua karakter dalam akal budi Anda. Dalam gambaran yang muncul dari penelitian terkini, Sistem 1 yang intuitif lebih berpengaruh daripada yang dikesankan pengalaman Anda, dan diam-diam menjadi pembuat banyak pilihan dan pertimbangan Anda. Sebagian besar isi buku ini membahas cara kerja Sistem 1 dan saling pengaruh antara Sistem 1 dan Sistem 2.

ADA APA BERIKUTNYA

Buku ini dibagi menjadi lima bagian. Bagian 1 menyajikan unsur-unsur dasar pendekatan dua sistem terhadap pertimbangan dan pilihan.

Di dalamnya dibahas perbedaan antara operasi otomatis Sistem 1 dan operasi terkendali Sistem 2, serta menunjukkan bagaimana ingatan asosiatif, inti Sistem 1, terus-menerus membangun penafsiran yang koheren mengenai apa yang terjadi di dunia kita setiap saat. Saya mencoba menunjukkan kerumitan dan kekayaan proses-proses otomatis dan sering kali tak disadari yang mendasari pemikiran intuitif, serta cara proses-proses otomatis itu menjelaskan heuristik pertimbangan. Tujuannya menawarkan suatu bahasa untuk memikirkan dan membicarakan akal budi.

Bagian 2 menceritakan keadaan terkini studi heuristik pertimbangan dan membahas satu teka-teki besar: Mengapa kita sukar sekali berpikir secara statistik? Kita mudah berpikir asosiatif, berpikir dengan perumpamaan, berpikir sebab-akibat, tapi statistika menuntut kita berpikir tentang banyak hal sekaligus, dan Sistem 1 tak dirancang untuk melakukannya.

Kesukaran pemikiran statistik menjadi tema utama Bagian 3, yang menjabarkan satu keterbatasan akal budi kita yang membingungkan: terlalu yakinnya kita dengan apa yang kita percayai kita ketahui, dan ketidakmampuan kita mengakui kadar ketidaktahuan kita serta ketidakpastian dunia tempat kita tinggal. Kita mudah melebih-lebihkan pengetahuan kita mengenai dunia dan meremehkan peran faktor kebetulan dalam segala kejadian. Rasa terlalu yakin itu diperbesar dengan kepastian dari kilas balik yang sebenarnya semu. Pandangan saya mengenai topik ini dipengaruhi Nassim Taleb, penulis *The Black Swan*. Saya berharap bisa membantu menghasilkan percakapan santai di depan dispenser air minum yang dengan cerdas membahas pelajaran yang didapat dari masa lalu sambil menolak godaan kilas balik dan ilusi kepastian.

Fokus Bagian 4 adalah percakapan dengan disiplin ilmu ekonomi mengenai hakikat pengambilan keputusan dan asumsi bahwa pelaku ekonomi bersifat rasional. Bagian 4 menyediakan pandangan terkini, yang dibantu oleh model dua sistem, mengenai konsep-konsep utama teori prospek, model terpilih yang saya dan Amos publikasikan pada 1979. Bab-bab selanjutnya membahas berbagai cara penyimpanan

pilihan manusia dari aturan-aturan rasionalitas. Saya membicarakan kecenderungan menghadapi persoalan secara terisolasi, dan efek pembingkaian, ketika keputusan dibentuk oleh ciri-ciri tak penting dalam persoalan terpilih. Pengamatan-pengamatan itu, yang langsung bisa dijelaskan dengan ciri-ciri Sistem 1, menyajikan tantangan mendalam pada asumsi rasionalitas yang disukai dalam ilmu ekonomi standar.

Bagian 5 menjabarkan riset terkini yang memberikan perbedaan antara dua diri, yakni diri mengalami dan diri mengingat, dengan kepentingan yang tidak sama. Contohnya, kita bisa menimbulkan dua pengalaman menyakitkan kepada orang. Salah satu pengalaman lebih parah, karena terjadi lebih lama. Namun, pembentukan ingatan secara otomatis—satu ciri Sistem 1—punya aturan sendiri, yang bisa kita manfaatkan untuk membuat pengalaman yang lebih parah diingat sebagai yang kurang parah. Ketika orang kemudian memilih mengulang salah satu pengalaman, secara alami mereka dibimbing oleh diri mengingat dan memaparkan diri (diri mengalami) kepada rasa sakit yang lebih besar. Perbedaan antara dua diri diterapkan pada pengukuran kesejahteraan, yaitu kita mendapati lagi bahwa yang membuat diri mengalami bahagia tidak sama dengan yang memuaskan diri mengingat. Cara dua diri dalam satu tubuh mencari kebahagiaan menimbulkan beberapa pertanyaan sulit, bagi individu dan masyarakat yang memandang kesejahteraan populasi sebagai tujuan kebijakan.

Satu bab penutup menjelajahi, dengan urutan terbalik, dampak tiga perbedaan yang ditunjukkan dalam buku ini: antara diri mengalami dan diri mengingat, antara konsepsi pelaku dalam ekonomi klasik dan ekonomi perilaku (yang mendapat masukan dari psikologi), dan antara Sistem 1 yang otomatis dan Sistem 2 yang butuh usaha. Saya kembali membahas manfaat gosip cerdas dan apa yang bisa dilakukan organisasi untuk memperbaiki mutu pertimbangan serta keputusan yang dibuat berdasarkananya.

Dua artikel yang saya tulis bersama Amos disajikan sebagai lampiran buku ini. Yang pertama tinjauan mengenai pertimbangan dalam ketidakpastian yang saya jabarkan tadi. Yang kedua, dipublikasikan tahun 1984, merangkum teori prospek dan studi atas efek pembingkaian. Ar-

tikel-artikel itu menyajikan sumbangan yang diakui oleh komite Hadiah Nobel—dan Anda boleh jadi kaget dengan betapa sederhana isi keduanya. Dengan membaca kedua artikel itu, Anda akan mendapat pengetahuan mengenai seberapa banyak yang kita ketahui dulu, dan seberapa banyak yang sudah kita pelajari selama bertahun-tahun hingga kini.

BAGIAN 1

DUA SISTEM

1

TOKOH-TOKOH DALAM CERITA

Untuk mengamati akal budi Anda dalam mode otomatis, lihatlah gambar berikut.



Gambar 1

Pengalaman Anda sewaktu melihat wajah si perempuan memadukan dengan mulus apa yang biasanya kita sebut melihat dan berpikir intuitif. Sebagaimana Anda langsung yakin bahwa rambutnya berwarna gelap, Anda juga tahu dia marah. Selain itu, pandangan Anda merentang ke masa depan. Anda merasa perempuan ini akan mengeluarkan kata-kata tidak baik, barangkali dengan suara keras dan melengking. Du-

gaan apa yang akan dia lakukan langsung terbayang secara otomatis, tanpa Anda perlu berusaha. Anda tidak berusaha menilai isi hati si perempuan atau menebak-nebak apa yang akan dia lakukan, dan reaksi Anda terhadap gambar itu tidak terasa seperti sesuatu yang dilakukan. Reaksi itu terjadi begitu saja. Itulah contoh berpikir cepat.

Sekarang perhatikan soal berikut:

$$17 \times 24$$

Anda langsung tahu bahwa soal itu adalah perkalian, dan mungkin tahu bahwa Anda bisa menyelesaikannya dengan kertas dan pensil, kalau tidak bisa di luar kepala. Anda juga punya pengetahuan intuitif samar mengenai kisaran kemungkinan jawabannya. Anda kiranya cepat tahu bahwa 12.609 dan 123 sama-sama kecil kemungkinannya menjadi jawaban soal tersebut. Namun, tanpa menghabiskan waktu mengerjakan soal itu, Anda tak bakal yakin jawabannya bukan 568. Jawaban yang tepat tak langsung terpikir, dan Anda merasa Anda dapat memilih untuk menghitungnya atau tidak. Jika belum melakukannya, sebaiknya Anda coba kerjakan soal itu sekarang, setidaknya sebagian.

Anda mengalami berpikir lambat selagi menjalani serangkaian langkah. Pertama, dari ingatan Anda ambil program kognitif perkalian yang dipelajari di sekolah, lalu gunakan. Menghitung butuh usaha. Anda merasakan beban menyimpan banyak bahan dalam ingatan karena perlu tahu di mana posisi Anda dan ke mana tujuan Anda, sambil menyimpan hasil sementara. Prosesnya adalah usaha mental: disengaja, butuh usaha, dan teratur—prototipe berpikir lambat. Perhitungan bukan hanya peristiwa di kepala; tubuh Anda juga terlibat. Otot-otot Anda menegang, tekanan darah Anda naik, dan denyut jantung makin cepat. Orang yang memandangi mata Anda dari dekat ketika Anda mengerjakan soal bakal melihat pupil Anda melebar. Pupil Anda kembali ke ukuran normal sesudah soal selesai dikerjakan—ketika Anda mendapat jawabannya (408) atau menyerah.

DUA SISTEM

Selama puluhan tahun para psikolog sangat tertarik dengan dua cara berpikir yang dipicu gambar perempuan marah dan soal perkalian, serta menawarkan banyak label untuk keduanya. Saya menggunakan istilah-istilah yang aslinya diajukan dua psikolog, Keith Stanovich dan Richard West, serta menyebut dua sistem dalam akal budi itu Sistem 1 dan Sistem 2.

- ❑ *Sistem 1* beroperasi secara otomatis dan cepat, dengan sedikit atau tanpa usaha dan tanpa ada perasaan sengaja dikendalikan.
- ❑ *Sistem 2* memberikan perhatian kepada aktivitas mental yang membutuhkan usaha, termasuk perhitungan rumit. Operasi Sistem 2 sering dikaitkan dengan pengalaman subjektif menjadi pelaku, memilih, dan berkonsentrasi.

Istilah Sistem 1 dan Sistem 2 banyak digunakan dalam psikologi, tapi saya melangkah lebih jauh dalam buku ini, yang bisa Anda baca sebagai psikodrama dengan dua tokoh.

Ketika berpikir mengenai diri sendiri, kita menganggap diri kita Sistem 2, diri yang sadar, bernalar, memiliki kepercayaan, membuat pilihan, memutuskan apa yang dipikirkan dan dilakukan. Walau Sistem 2 percaya bahwa dirinya adalah pelaku utama, Sistem 1 yang otomatislah yang menjadi tokoh utama buku ini. Saya menjabarkan Sistem 1 sebagai pihak yang dengan mudah memunculkan kesan dan rasa yang menjadi sumber utama kepercayaan gamblang serta pilihan sengaja pada Sistem 2. Operasi otomatis Sistem 1 menghasilkan pola gagasan yang ternyata rumit, tapi hanya Sistem 2 yang lebih lambat yang bisa membangun pemikiran dalam langkah-langkah teratur. Saya juga menjabarkan keadaan ketika Sistem 2 mengambil alih, menandingi impuls dan asosiasi bebas Sistem 1. Anda akan diajak berpikir mengenai kedua sistem sebagai pelaku-pelaku dengan kemampuan, keterbatasan, dan fungsi tersendiri.

Ini beberapa contoh kegiatan otomatis yang terkait Sistem 1, diurutkan berdasarkan perkiraan kasar kerumitan:

- ☐ Mendeteksi bahwa satu benda berjarak lebih jauh ke kita daripada benda lain.
- ☐ Menunjuk sumber bunyi yang mendadak terdengar.
- ☐ Menyelesaikan kalimat "roti dan..."
- ☐ Memasang "muka jijik" ketika diperlihatkan gambar seram.
- ☐ Menangkap rasa bermusuhan dalam suara orang.
- ☐ Menjawab $2 + 2 = ?$
- ☐ Membaca kata-kata di papan iklan besar.
- ☐ Menyetir mobil di jalan kosong.
- ☐ Menemukan langkah kuat dalam catur (jika Anda jago catur).
- ☐ Mengerti kalimat-kalimat sederhana.
- ☐ Mengenali bahwa "jiwa lembut dan rapi, serta menggemari perincian" itu menyerupai stereotipe satu profesi.

Semua peristiwa mental itu juga terkait dengan si perempuan marah—semuanya terjadi secara otomatis dan tidak atau hanya perlu sedikit usaha. Kemampuan Sistem 1 mencakup keahlian bawaan yang kita miliki bersama-sama hewan lain. Kita terlahir dalam keadaan siap mempersepsi dunia di sekitar kita, mengenali benda, mengarahkan perhatian, menghindari kerugian, dan takut laba-laba. Kegiatan mental lain menjadi cepat dan otomatis melalui praktik berulang-ulang. Sistem 1 mempelajari hubungan antar gagasan (apa ibukota Prancis?); juga punya keahlian yang dipelajari seperti membaca dan memahami nuansa situasi sosial. Beberapa keahlian, seperti menemukan langkah kuat dalam catur, hanya didapat oleh pakar spesialis. Yang lain dimiliki banyak orang. Mendeteksi kemiripan gambaran kepribadian dengan stereotipe profesi memerlukan pengetahuan luas mengenai bahasa dan budaya, yang dimiliki oleh sebagian besar kita. Pengetahuan itu disimpan dalam ingatan dan diakses tanpa diniatkan dan diusahakan.

Beberapa aksi mental di daftar tadi sepenuhnya tanpa disengaja. Anda tak bisa menahan diri dari mengerti kalimat sederhana dalam bahasa Anda atau mengetahui asal bunyi keras tak terduga, juga tak bisa mencegah diri sendiri agar tak tahu $2 + 2 = 4$ atau berpikir mengenai Paris ketika ada yang menyebut "ibukota Prancis". Kegiatan lainnya,

seperti mengunyah, bisa dilakukan dengan sengaja tapi normalnya berjalan secara otomatis. Kendali perhatian dibagi antara dua sistem. Mengetahui arah bunyi keras normalnya operasi tak sengaja Sistem 1, yang langsung menggerakkan perhatian sengaja Sistem 2. Boleh jadi Anda bisa menolak menoleh ke arah sumber komentar keras dan menyinggung dalam suatu pesta yang ramai, tapi walaupun kepala Anda tak bergerak, perhatian Anda sempat terarah ke sana, biarpun sebentar. Namun, perhatian bisa dialihkan dari fokus yang tak diharapkan, terutama dengan cara berfokus kuat ke sasaran lain.

Berbagai operasi Sistem 2 punya satu kesamaan ciri: semuanya butuh perhatian dan terganggu kalau perhatian teralihkan. Inilah beberapa contohnya:

- ☐ Bersiap menunggu tembakan pistol tanda start dalam lomba lari.
- ☐ Berfokus memperhatikan badut di sirkus.
- ☐ Berfokus ke suara satu orang dalam ruangan yang penuh orang dan berisik.
- ☐ Mencari perempuan berambut putih.
- ☐ Membuka ingatan untuk mengenali satu bunyi yang mengagetkan.
- ☐ Berjalan lebih cepat daripada biasa.
- ☐ Menjaga kelakuan dalam situasi sosial.
- ☐ Menghitung jumlah huruf *a* di satu halaman penuh tulisan.
- ☐ Memberitahukan nomor telepon kepada seseorang.
- ☐ Memarkir mobil di tempat sempit (bagi kebanyakan orang).
- ☐ Membandingkan dua mesin cuci untuk melihat mana yang lebih berharga.
- ☐ Mengisi surat laporan pajak.
- ☐ Mengecek kesahihan argumen logika yang rumit.

Dalam semua situasi itu Anda harus memberi perhatian, dan Anda akan kurang berhasil atau gagal melakukan tugas-tugas tersebut jika Anda tak siap atau perhatian Anda tak tertuju ke tempat yang benar.

Ucapan yang sering digunakan, "Perhatikan", itu tepat: Anda salurkan jatah perhatian yang terbatas kepada sejumlah kegiatan, dan jika berusaha melebihi jatah, Anda akan gagal. Tanda suatu kegiatan itu butuh usaha adalah bila kegiatan itu bisa bentrok dengan kegiatan lain yang butuh usaha sehingga sulit atau mustahil dilakukan bersamaan dengan kegiatan lain. Anda tak dapat menghitung berapa 17 x 24 sambil membelokkan mobil ke kiri memasuki jalan yang ramai, dan sebaiknya jangan coba melakukannya. Anda bisa melakukan beberapa hal sekaligus, kalau semuanya gampang dan tidak banyak menuntut. Anda barangkali bisa mengobrol dengan penumpang mobil sambil menyetir di jalan kosong, dan banyak orangtua mendapati, barangkali sambil merasa bersalah, bahwa mereka bisa membacakan dongeng untuk anak sambil memikirkan hal lain.

Semua orang tahu mengenai terbatasnya perhatian, dan perilaku sosial kita mempertimbangkan keterbatasan itu. Misalnya, ketika sopir mobil mendahului truk di jalan sempit, penumpang dewasa biasanya berhenti bicara. Mereka tahu sebaiknya mereka tak mengalihkan perhatian sopir, dan mereka juga mengira sopir untuk sementara waktu "tutup kuping" serta tak akan mendengar apa yang mereka katakan.

Fokus yang sangat intens pada satu tugas bisa membuat orang secara efektif buta, bahkan terhadap rangsang yang normalnya menarik perhatian. Contoh paling dramatis disajikan Christopher Chabris dan Daniel Simons dalam buku *The Invisible Gorilla*. Mereka membuat film pendek mengenai dua tim yang saling oper bola basket, satu tim memakai kaus putih, satu lagi memakai kaus hitam. Para penonton film disuruh menghitung jumlah operan yang dilakukan tim putih dan mengabaikan tim hitam. Tugas itu sulit dan menyita perhatian. Di tengah video, seorang perempuan yang memakai baju gorila muncul, menyeberangi lapangan, memukul-mukul dada, dan pergi. Si gorila terlihat selama 9 detik. Ribuan orang telah menonton video itu, dan sekitar setengahnya tidak melihat ada yang aneh. Tugas menghitung—ditambah perintah untuk mengabaikan satu tim—menimbulkan kebutaan. Semua yang menonton video tanpa ditugasi menghitung bisa melihat si gorila. Melihat dan menunjuk arah adalah

fungsi otomatis Sistem 1, tapi keduanya bergantung pada jatah perhatian terhadap rangsangan yang berkaitan. Chabris dan Simons mencatat pengamatan terhebat dalam penelitian mereka adalah bahwa orang kaget dengan hasilnya. Para penonton yang gagal melihat gorila memang awalnya yakin tidak ada gorila—mereka tak bisa membayangkan melewatkan sesuatu yang begitu mencolok. Penelitian gorila menggambarkan dua fakta penting mengenai akal budi kita: kita bisa buta terhadap hal-hal yang sangat jelas, dan kita bisa buta terhadap kebutaan kita.

SINOPSIS LAKON

Interaksi dua sistem adalah tema yang berulang kali muncul dalam buku ini, dan kita perlu sinopsis singkat lakonnya. Dalam cerita yang akan saya sampaikan, Sistem 1 dan 2 sama-sama aktif ketika kita sadar. Sistem 1 berjalan secara otomatis dan Sistem 2 normalnya berada dalam mode santai dengan sedikit usaha, memanfaatkan hanya sebagian kapasitasnya. Sistem 1 terus-menerus memberi saran untuk Sistem 2: kesan, intuisi, niat, dan rasa. Jika disetujui oleh Sistem 2, kesan dan intuisi berubah menjadi kepercayaan, dan impuls menjadi tindakan yang disengaja. Kalau semuanya berjalan lancar, sebagaimana lebih sering terjadi, Sistem 2 menerima saran Sistem 1 dengan sedikit atau tanpa modifikasi. Secara umum Anda memercayai kesan Anda serta bertindak sesuai hasrat Anda, dan itu baik-baik saja—biasanya.

Kalau Sistem 1 menemukan kesulitan, dia memanggil Sistem 2 untuk mendukung pengolahan lebih terperinci dan khusus yang mungkin bisa menuntaskan persoalan yang dihadapi. Sistem 2 dikerahkan kalau ada pertanyaan yang tak bisa dijawab Sistem 1, seperti yang barangkali terjadi pada Anda jika Anda menemui soal perkalian 17×24 . Anda juga bisa merasakan dorongan perhatian sadar kalau terkejut. Sistem 2 aktif kalau ada peristiwa yang melanggar model dunia yang dipelihara Sistem 1. Dalam dunia tersebut, lampu tidak melompat, kucing tidak menggonggong, dan gorila tidak menyeberangi lapangan bola basket. Percobaan gorila menunjukkan bahwa sebagian perhatian dibutuhkan

agar rangsangan yang mengejutkan bisa dideteksi. Keterkejutan lalu mengaktifkan dan mengarahkan perhatian Anda: Anda akan memandang peristiwa itu, lalu membuka ingatan mencari cerita yang bisa menjelaskan peristiwa mengejutkan itu. Sistem 2 juga bertanggung jawab mengendalikan perilaku Anda secara terus-menerus—pengendalian diri yang membuat Anda tetap sopan walaupun marah, dan waspada ketika menyetir mobil pada malam hari. Sistem 2 dikerahkan untuk bekerja lebih keras kalau dia mendeteksi ada kesalahan yang akan diperbuat. Ingat saja ketika Anda hampir mengeluarkan kata-kata kasar dan berusaha keras mengendalikan diri. Intinya, sebagian besar yang Anda (Sistem 2 Anda) pikirkan dan lakukan berasal di Sistem 1, tapi Sistem 2 mengambil alih kalau keadaan jadi sulit, dan biasanya menjadi penentu akhir.

Pembagian tugas antara Sistem 1 dan Sistem 2 sangat efisien karena meminimalkan jumlah usaha dan mengoptimalkan kerja. Tatanan itu biasanya mempan karena Sistem 1 biasanya sangat baik melakukan tugasnya: model situasi familiernya akurat, prediksi jangka pendeknya biasanya juga akurat, reaksi awalnya terhadap tantangan itu gesit dan biasanya cocok. Tapi Sistem 1 punya bias, kesalahan sistematis yang rawan dibuatnya dalam keadaan tertentu. Seperti akan kita lihat, kadang Sistem 1 menjawab pertanyaan yang berbeda dan lebih gampang daripada yang diajukan, dan Sistem 1 hanya sedikit memahami logika dan statistika. Satu lagi keterbatasan Sistem 1 adalah tidak bisa dimatikan. Jika Anda melihat kata dalam bahasa yang Anda kenal, Anda akan membacanya—kecuali jika perhatian Anda sedang ke tempat lain.

KONFLIK

Gambar 2 adalah satu ragam percobaan klasik yang menghasilkan konflik antara kedua sistem. Sebaiknya Anda coba melakukan latihan ini sebelum meneruskan membaca.

Tugas pertama Anda adalah menelusuri kedua kolom berikut, menyebutkan apakah tiap kata ditulis dengan huruf kecil atau huruf besar. Kalau sudah selesai melakukan tugas pertama, telusuri lagi kedua kolom, sebutkan apakah tiap kata ditulis di kiri atau kanan dengan berkata (atau berbisik) "KIRI" atau "KANAN".

KIRI besar
kirikecil
kananKECIL
KANANbesar
KANANBESAR
kirikecil
KIRIKECIL
kananbesar

Gambar 2

Hampir pasti Anda akan berhasil menyebutkan kata-kata yang benar dalam kedua tugas, dan pasti Anda menemukan bahwa beberapa bagian tugas itu jauh lebih mudah daripada yang lain. Mengenali kata yang ditulis dalam huruf kecil atau besar di kolom kiri lebih mudah, sementara kolom kanan membuat Anda kagok. Ketika menyebut posisi kata, kolom kiri menyulitkan dan kolom kanan lebih mudah.

Tugas-tugas itu melibatkan Sistem 2, karena mengatakan "huruf besar/kecil" atau "kanan/kiri" bukanlah sesuatu yang rutin Anda lakukan ketika membaca kolom kata. Salah satu hal yang Anda lakukan untuk menyelesaikan tugas adalah memprogram ingatan Anda supaya kata-kata yang berkaitan (*besar* dan *kecil* untuk tugas pertama) ada "di ujung lidah". Memprioritaskan kata-kata terpilih itu efektif dan godaan kecil untuk membaca kata-kata lain cukup mudah ditahan ketika Anda membaca kolom pertama. Namun, kolom kedua itu berbeda, karena berisi kata-kata yang sudah Anda siapkan, dan tak bisa Anda abaikan. Anda biasanya bisa menjawab dengan tepat, tapi perlu berusaha untuk mengalahkan tanggapan yang bersaing, sehingga Anda jadi lambat.

Anda mengalami konflik antara tugas yang Anda mau lakukan dan tanggapan otomatis yang menggangu.

Konflik antara reaksi otomatis dan niat mengendalikannya itu biasa terjadi dalam kehidupan kita. Kita semua familier dengan pengalaman berusaha tidak memandangi orang lain yang berpakaian aneh di tempat umum. Kita juga tahu apa rasanya memaksakan diri membaca buku yang membosankan, dan terus-menerus kembali ke titik ketika bacaan kita kehilangan makna. Di tempat-tempat yang musim dinginnya parah, banyak pengemudi yang punya ingatan mobilnya selip di atas es dan berusaha keras mengikuti instruksi yang bertentangan dengan apa yang secara alami mereka lakukan: "Belokkan ke arah selip, dan jangan sekali-sekali mengerem!" Dan tiap orang punya pengalaman *tidak* memaki orang lain. Salah satu tugas Sistem 2 adalah mengatasi impuls Sistem 1. Dengan kata lain, Sistem 2 bertanggung jawab atas kendali diri.

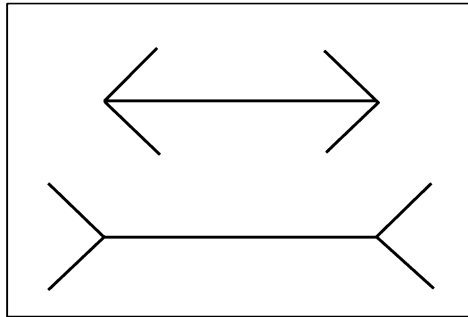
ILUSI

Untuk memahami otonomi Sistem 1, juga perbedaan antara kesan dan kepercayaan, lihatlah Gambar 3.

Gambar ini tidak mencolok: dua garis horizontal dengan panjang yang berbeda, ditambah anak panah, yang menuju ke arah yang berbeda. Garis di bawah terlihat lebih panjang daripada garis di atas. Itulah yang kita semua lihat, dan kita biasanya percaya apa yang kita lihat. Tapi jika Anda sudah pernah melihat gambar itu, Anda mungkin mengenalinya sebagai ilusi terkenal Müller-Lyer. Kedua garis horizontal itu sebenarnya sama panjang, sebagaimana bisa dibuktikan dengan mengukur keduanya menggunakan penggaris.

Sesudah mengukur panjang garis, Anda—Sistem 2 Anda, sosok sadar yang Anda sebut "Saya"—punya kepercayaan baru: Anda *tahu* garis-garis itu sama panjang. Jika ditanya mengenai panjang keduanya, Anda akan bilang bahwa Anda tahu. Tapi Anda masih *melihat* garis yang di bawah lebih panjang. Anda sudah memilih percaya dengan pengukuran, tapi tidak bisa menghalangi Sistem 1 melakukan ker-

janya: Anda tak bisa memutuskan untuk melihat kedua garis itu sama panjang, biarpun Anda tahu keduanya sama panjang. Untuk menghilangkan ilusi, hanya ada satu hal yang bisa Anda lakukan: Anda harus belajar untuk tak memercayai kesan yang Anda dapat mengenai panjang garis kalau ada anak panahnya. Untuk menerapkan aturan tersebut, Anda harus bisa mengenali pola ilusi dan mengingat apa yang Anda ketahui mengenainya. Jika bisa melakukannya, Anda tidak akan lagi bisa ditipu ilusi Müller-Lyer. Tapi Anda akan tetap melihat satu garis lebih panjang daripada yang lainnya.



Gambar 3

Tidak semua ilusi bersifat visual. Ada ilusi pemikiran, yang kita sebut *ilusi kognitif*. Sewaktu masih mahasiswa pascasarjana, saya menghadiri beberapa kuliah psikoterapi. Dalam salah satu kuliah tersebut, dosen kami membagi secuplik kebijakan klinis. Ini yang dia katakan: "Kalian kadang akan bertemu pasien yang bercerita mengenai banyak kegagalan penanganan terdahulu. Dia sudah menjalani beberapa perawatan, dan semuanya gagal. Si pasien bisa menjabarkan dengan jelas bagaimana para terapis gagal memahaminya, tapi dia langsung melihat bahwa kalian berbeda. Kalian merasakan hal yang sama, yakin bahwa kalian memahaminya, dan akan bisa membantu." Sesudahnya dosen kami memperkeras suara selagi berkata, "Jangan coba-coba terima pasien seperti itu! Usir dia dari ruang pemeriksaan! Kemungkinan besar dia psikopat dan kalian tidak akan bisa membantunya."

Bertahun-tahun kemudian saya menyadari dosen kami mengingatkan kami terhadap daya tarik psikopat, dan pakar studi psikopat

dunia membenarkan nasihat dosen kami itu. Ada kemiripannya dengan ilusi Müller-Lyer. Yang diajarkan kepada kami bukanlah apa yang harus dirasakan terhadap pasien itu. Dosen kami menganggap simpati yang bakal kami rasakan terhadap si pasien tak dapat dikendalikan; simpati itu bakal muncul dari Sistem 1. Selain itu, kami bukan diajari untuk mencurigai perasaan kami terhadap pasien. Kami diberitahu bahwa ketertarikan kuat terhadap pasien dengan riwayat kegagalan penanganan berulang adalah tanda bahaya—seperti anak panah di dua garis sejajar. Ketertarikan itu adalah ilusi—ilusi kognitif—dan saya (Sistem 2) diajari cara mengenalinya serta dinasihati agar tidak memercayainya atau bertindak mengikutinya.

Pertanyaan yang paling sering diajukan mengenai ilusi kognitif adalah apakah ilusi kognitif bisa diatasi. Kesan yang ditunjukkan contoh-contoh tadi kurang menggembirakan. Karena Sistem 1 beroperasi otomatis dan tak bisa dimatikan semaunya, kesalahan-kesalahan pemikiran intuitif sering kali sukar dicegah. Bias tak selalu bisa dihindari karena Sistem 2 boleh jadi tidak mendapat petunjuk kesalahan. Kalaupun ada petunjuk kesalahan, kesalahan hanya bisa dicegah dengan peningkatan pengawasan dan kegiatan Sistem 2. Namun sebagai cara hidup, selalu waspada itu tak mesti baik, dan jelas tidak praktis. Terus-menerus mempertanyakan pemikiran kita sendiri pasti sangat melelahkan, dan Sistem 2 terlalu lambat serta tak efisien untuk menggantikan Sistem 1 dalam membuat keputusan rutin. Paling-paling kita bisa berkompromi: belajar mengenali situasi ketika kesalahan lebih mungkin terjadi dan berusaha lebih keras menghindari kesalahan besar kalau taruhannya lebih besar. Premis buku ini adalah melihat kesalahan orang lain itu lebih gampang daripada melihat kesalahan diri sendiri.

FIKSI BERGUNA

Anda telah diajak berpikir mengenai dua sistem sebagai pelaku-pelaku dalam akal budi, dengan kepribadian, kemampuan, dan keterbatasan masing-masing. Saya akan sering menggunakan kalimat dengan sis-

tem sebagai subjek, seperti "Sistem 2 menghitung jawaban soal matematika."

Penggunaan bahasa seperti itu dianggap dosa di kalangan profesional yang saya libati, karena seolah-olah menjelaskan pemikiran dan tindakan seseorang dengan merujuk pada pemikiran dan tindakan orang-orang kecil dalam kepala seseorang tersebut. Kalimat mengenai Sistem 2 tadi secara tata bahasa sama dengan "Si pelayan mencuri uang." Para kolega saya bakal menunjukkan bahwa tindakan si pelayan benar-benar menjelaskan hilangnya uang, dan mereka layak mempertanyakan apakah kalimat mengenai Sistem 2 benar menjelaskan bagaimana jawaban soal matematika dihitung. Jawaban saya adalah kalimat aktif singkat yang mengaitkan perhitungan dengan Sistem 2 dimaksudkan sebagai deskripsi, bukan penjelasan. Kalimat itu hanya bermakna sehubungan dengan apa yang sudah kita ketahui mengenai Sistem 2. Kalimat itu adalah singkatan kalimat berikut: "Aritmetika mental adalah kegiatan disengaja yang butuh usaha, jangan dilakukan sambil membelokkan mobil, dan terkait pembesaran pupil serta peningkatan laju denyut jantung."

Begitu juga, pernyataan bahwa "menyetir di jalan tol dalam kondisi biasa diserahkan ke Sistem 1" berarti bahwa menyetir mobil dalam kondisi biasa bersifat otomatis dan nyaris tanpa usaha. Artinya juga, seorang sopir berpengalaman bisa menyetir di jalan kosong sambil mengobrol. Terakhir, "Sistem 2 mencegah James bertindak konyol menanggapi hinaan" berarti James bakal menanggapi dengan lebih agresif jika kemampuannya mengendalikan diri terganggu (misalnya kalau dia mabuk).

Sistem 1 dan Sistem 2 sangat penting bagi cerita buku ini sehingga saya harus benar-benar menegaskan bahwa keduanya adalah tokoh fiktif. Sistem 1 dan 2 bukan sistem dalam arti standar dengan aspek-aspek atau bagian-bagian yang saling berinteraksi. Dan dalam otak tidak ada tempat khusus yang menjadi kedudukan sistem-sistem itu. Boleh saja Anda bertanya: Apa tujuan memperkenalkan tokoh-tokoh fiktif dengan nama-nama jelek dalam buku serius? Jawabannya adalah tokoh-tokoh itu berguna karena keunikan akal budi Anda dan saya.

Suatu kalimat lebih gampang dimengerti jika menjabarkan apa yang dilakukan suatu pelaku (Sistem 2) daripada jika menjabarkan sesuatu, berikut sifatnya. Dengan kata lain, "Sistem 2" adalah subjek yang lebih bagus untuk kalimat daripada "aritmetika mental". Akal budi—khususnya Sistem 1—tampaknya punya kecakapan lebih untuk membangun dan menafsirkan cerita mengenai pelaku-pelaku aktif, yang punya kepribadian, kebiasaan, dan kemampuan. Dengan cepat Anda membentuk pendapat negatif terhadap si pelayan yang mencuri, Anda memperkirakan dia akan melakukan hal-hal buruk lainnya, dan Anda akan mengingatnya untuk sementara. Itu juga yang saya harapkan bagi istilah dua sistem.

Mengapa menyebut keduanya Sistem 1 dan Sistem 2, bukan "sistem otomatis" dan "sistem berusaha" yang lebih deskriptif?" Alasannya sederhana: "Sistem otomatis" lebih panjang diucapkan daripada "Sistem 1" sehingga makan lebih banyak tempat dalam ingatan kerja Anda. Itu penting, karena apa pun yang memenuhi ingatan kerja Anda mengurangi kemampuan Anda berpikir. Sebaiknya Anda memperlakukan "Sistem 1" dan "Sistem 2" sebagai julukan, seperti Bob dan Joe, untuk menunjuk tokoh-tokoh yang akan Anda kenal sepanjang buku ini. Sistem-sistem fiksi mempermudah saya berpikir mengenai pertimbangan dan pilihan, serta mempermudah Anda memahami apa yang saya katakan.

BICARA TENTANG SISTEM 1 DAN SISTEM 2

"Dia mendapat kesan, tapi sebagian kesan itu ilusi."

"Ini tanggapan murni Sistem 1. Dia bereaksi terhadap ancaman sebelum sadar bahwa itu ancaman."

"Ini Sistem 1 Anda yang berbicara. Perlambat dan biarkan Sistem 2 Anda mengambil alih."

PERHATIAN DAN USAHA

Andaikata (kecil kemungkinannya) buku ini dijadikan film, Sistem 2 bakal menjadi peran pembantu yang yakin dirinya sang pahlawan. Ciri khas Sistem 2, dalam cerita ini, adalah bahwa operasinya butuh usaha, dan satu ciri utamanya adalah sifat malas, keengganan memberi lebih banyak usaha daripada yang diperlukan. Alhasil, pemikiran dan perbuatan yang dipercaya dipilih Sistem 2 sering kali dibimbing tokoh utama cerita, Sistem 1. Tapi ada tugas-tugas vital yang hanya bisa dilakukan oleh Sistem 2 karena butuh usaha dan kendali diri untuk mengatasi intuisi dan impuls Sistem 1.

USAHA MENTAL

Jika Anda ingin merasakan Sistem 2 Anda bekerja keras, latihan berikut bisa dicoba; latihan ini seharusnya membawa Anda ke batas kemampuan kognitif dalam lima detik. Pertama, tulis beberapa deret 4 angka, yang kesemuanya berbeda, di kartu: satu deret di tiap kartu. Tumpuk kartu-kartu bertuliskan angka itu tutup dengan kartu kosong. Tugas yang Anda akan lakukan bernama Add-1. Begini caranya:

Mulailah mengetuk-ngetuk dengan irama yang mantap (atau lebih baik lagi, pasang metronom dengan irama satu ketuk per detik, ambil kartu kosong dan baca empat angka yang terlihat keras-keras. Tunggu dua ketuk, lalu tulis deret angka baru dari penambahan semua angka deret pertama dengan 1. Jika angka-angka di kartu adalah 5294, jawaban yang benar adalah 6305. Perhatikan irama, jangan sampai berhenti.

Hanya sedikit orang yang bisa melakukan Add-1 dengan deret lebih panjang daripada 4 angka, tapi kalau Anda ingin tantangan lebih besar, silakan coba Add-3.

Jika Anda ingin tahu apa yang tubuh Anda lakukan ketika akal budi Anda sibuk bekerja, siapkan dua tumpuk buku di atas meja yang kukuh, taruh kamera video di atas satu tumpukan dan sandarkan dagu Anda di tumpukan lainnya, nyalakan kamera video, dan pandangi lensa kamera selagi Anda melakukan Add-1 atau Add-3. Nanti Anda akan lihat perubahan ukuran pupil Anda menunjukkan seberapa keras Anda bekerja.

Saya sendiri punya riwayat panjang dengan tugas Add-1. Pada awal karier, saya menghabiskan satu tahun di University of Michigan, sebagai tamu di laboratorium yang mempelajari hipnosis. Ketika mencari-cari topik bermanfaat untuk riset, saya menemukan artikel *Scientific American* yang memuat pernyataan psikolog Edward Hess bahwa pupil mata adalah jendela jiwa. Saya membaca ulang artikel itu baru-baru ini dan kembali mendapatinya menginspirasi. Artikel itu dimulai dengan laporan Hess bahwa istrinya memperhatikan pupilnya melebar selagi dia melihat gambar pemandangan alam yang indah, dan artikel diakhiri dengan dua gambar perempuan cantik yang sama, yang entah bagaimana tampak lebih menarik di salah satu gambar. Hanya ada satu perbedaan: pupil mata si perempuan tampak melebar di gambar yang menarik dan mengecil di gambar satunya. Hess juga menulis mengenai *belladonna*, zat pembesar pupil yang dulu digunakan sebagai kosmetik, dan para pebelanja yang memakai kacamata hitam agar bisa menyembunyikan rasa tertarik dari pandangan pedagang.

Salah satu temuan Hess menarik perhatian saya. Dia telah melihat bahwa pupil adalah penanda usaha mental yang peka—pupil melebar cukup banyak ketika orang melakukan perkalian angka puluhan, dan makin sulit soalnya, makin melebar pupil. Pengamatan Hess menunjukkan bahwa tanggapan terhadap usaha mental berbeda dengan rangsangan emosional. Penelitian Hess tidak banyak berhubungan dengan hipnosis, tapi saya menyimpulkan gagasan penanda usaha mental yang bisa terlihat itu topik riset yang menjanjikan. Seorang mahasiswa pascasarjana di lab, Jackson Beatty, sama antusiasnya dengan saya dan kami pun mulai bekerja.

Beatty dan saya mengembangkan peralatan yang serupa dengan alat pemeriksaan dokter mata: peserta percobaan menyandarkan kepala di alas dagu dan dahi serta memandangi kamera sambil mendengarkan informasi rekaman dan menjawab pertanyaan sambil diiringi rekaman detak metronom. Tiap detak memicu cahaya inframerah yang menyala tiap detik untuk memotret. Pada akhir sesi percobaan, kami langsung memproses film foto, menayangkan gambar pupil di layar, dan mengukur dengan penggaris. Metodenya cocok untuk peneliti muda yang tak sabaran: kami langsung mengetahui hasil percobaan, dan hasilnya selalu jelas.

Beatty dan saya berfokus pada tugas-tugas berirama, seperti Add-1, saat kami bisa mengetahui dengan pasti apa yang ada di akal budi subjek tiap waktu. Kami merekam penyebutan rangkaian angka mengiringi detak metronom dan memerintahkan subjek mengulang atau mengubah angka-angka itu satu demi satu, sambil melanjutkan irama yang sama. Tak lama kemudian kami mendapati bahwa ukuran pupil beragam pada tiap detik, mencerminkan perubahan tuntutan tugas. Bentuk grafiknya V terbalik. Seperti Anda alami sendiri kalau mencoba Add-1 atau Add-3, usaha meningkat bila mendengar makin banyak angka, mencapai puncak yang nyaris tak tertahankan selagi Anda bergegas menghasilkan rangkaian hasil perubahan selama dan sesudah jeda, serta rileks sejenak selagi Anda "mengeluarkan" isi ingatan jangka pendek Anda. Data pupil berkorespondensi persis dengan pengalaman subjektif: rangkaian lebih panjang selalu menghasilkan pelebaran pu-

pil lebih banyak, tugas mengubah rangkaian memperbesar usaha, dan puncak ukuran pupil bersamaan dengan puncak usaha. Add-1 dengan empat angka menyebabkan pelebaran lebih besar daripada tugas mengingat tujuh angka untuk diucapkan. Add-3, yang jauh lebih sukar, adalah tugas terberat yang pernah saya amati. Dalam 5 detik pertama, pupil melebar sampai sekitar 50% dari luas aslinya dan denyut jantung naik sampai 7 kali per menit. Itulah sekeras-kerasnya orang bisa berusaha—mereka menyerah kalau diminta lebih keras lagi. Ketika kami memberikan lebih banyak angka daripada yang bisa diingat kepada para subjek, pupil mereka berhenti melebar atau malah menyusut.

Kami bekerja selama beberapa bulan di ruang bawah tanah yang luas, tempat kami memasang sistem *closed-circuit* yang menayangkan gambar pupil subjek di layar di koridor; kami juga bisa mendengar apa yang sedang terjadi di laboratorium. Diameter pupil yang ditayangkan sekitar 30 cm; melihatnya melebar dan menyempit ketika peserta percobaan sedang bekerja adalah tayangan yang menarik bagi para tamu lab kami. Kami asyik membuat para tamu terkesan dengan menunjukkan kemampuan kami mengetahui kapan peserta percobaan menyerah melakukan satu tugas. Selama melakukan perkalian luar kepala, pupil normalnya membesar dalam beberapa detik dan terus melebar selama perkalian masih dilakukan; pupil langsung menyempit ketika jawaban ditemukan atau peserta menyerah. Selagi menonton di koridor, kami kadang mengejutkan si pemilik pupil dan tamu-tamu kami dengan bertanya, "Kenapa kamu *barusan* berhenti bekerja?" Jawaban dari dalam lab biasanya "Kok tahu?" yang kami jawab, "Kami punya jendela ke jiwamu."

Pengamatan santai dari koridor kadang sama informatifnya dengan percobaan formal. Saya mendapat penemuan penting sewaktu sedang mengamati pupil seorang perempuan pada waktu istirahat antara dua tugas. Dia terus menyenderkan dagu di alas sehingga saya dapat melihat gambar matanya selagi dia mengobrol biasa dengan pelaku percobaan. Saya kaget melihat pupilnya tetap kecil dan tidak terlihat membesar selagi dia berbicara dan mendengar. Tak seperti tugas-tu-

gas yang kami pelajari, percakapan biasa rupanya hanya sedikit atau tidak menuntut usaha—tak lebih berat daripada mengingat dua atau tiga angka. Itu suatu momen pencerahan: Saya menyadari tugas-tugas yang kami pilih untuk penelitian benar-benar berat. Muncullah suatu gambaran dalam benak: kehidupan mental—sekarang saya bakal menyebutnya kehidupan Sistem 2—normalnya dilakukan dengan irama seperti berjalan santai, kadang disela berlari kecil, dan sekali-sekali lari cepat. Add-1 dan Add-3 itu lari cepat, dan mengobrol santai itu berjalan biasa.

Kami mendapati bahwa orang, kalau mentalnya sedang "berlari", bisa menjadi efektif buta. Para penulis *The Invisible Gorilla* membuat gorila "tak terlihat" dengan membuat para pengamat sangat sibuk menghitung operan bola. Kami melaporkan contoh kebutaan yang kurang dramatis dalam Add-1. Subjek-subjek kami melihat serangkaian huruf yang berkelebat selagi mereka bekerja. Mereka diberitahu untuk mengutamakan tugas, tapi juga diminta melaporkan, sesudah tugas dengan angka selesai, apakah huruf *K* pernah muncul dalam percobaan. Temuan utamanya adalah kemampuan mendeteksi dan melaporkan huruf sasaran berubah dalam 10 detik percobaan. Para pengamat hampir tak pernah melewatkan *K* yang diperlihatkan pada awal atau dekat akhir tugas Add-1, tapi mereka melewatkan sasaran pada hampir separuh dari total pengulangan ketika usaha mental sedang tinggi-tingginya, walau kami punya foto mata mereka memelototi sasaran. Grafik kegagalan deteksi mengikuti pola V terbalik seperti perubahan ukuran pupil. Kemiripan itu membuat yakin: pupil adalah penanda bagus efek fisik yang menyertai usaha mental, dan kami dapat menggunakannya untuk memahami cara kerja akal budi.

Seperti meteran listrik di luar rumah atau apartemen Anda, pupil menunjukkan laju pemakaian energi mental. Analoginya lebih dalam lagi. Penggunaan listrik Anda bergantung pada apa yang mau Anda lakukan, entah menerangi ruangan atau memanggang sepotong roti. Kalau Anda menyalakan lampu atau alat atau pemanggang roti, peralatan listrik itu menarik energi yang diperlukannya tapi tidak menarik lebih banyak dari itu. Begitu juga, kita memutuskan apa yang

mau dilakukan, tapi kita hanya sedikit mengendalikan usaha untuk melakukannya. Anggaplah kepada Anda diperlihatkan empat angka, misalnya 9462, dan diberitahu bahwa Anda harus mengingatnya selama 10 detik atau nyawa Anda melayang. Walaupun sangat ingin hidup, Anda tak bisa mengerahkan lebih banyak usaha dalam tugas itu dibanding kalau Anda berusaha melakukan transformasi Add-3 pada angka-angka yang sama.

Sistem 2 dan rangkaian listrik di rumah Anda sama-sama punya kapasitas terbatas, tapi tanggapannya berbeda terhadap kelebihan beban. Sekering putus kalau kebutuhan listrik melebihi jatah, sehingga semua aliran listrik ke berbagai peralatan mati. Sementara itu, tanggapan terhadap kelebihan beban mental bersifat selektif dan presisi: Sistem 2 melindungi kegiatan terpenting, supaya tetap menerima perhatian yang dibutuhkan; "kapasitas sisa" dibagi sedikit demi sedikit ke tugas-tugas lain. Dalam percobaan gorila versi kami, kami memerintahkan peserta memberi prioritas pada tugas angka. Kami tahu mereka mengikuti perintah karena waktu kemunculan sasaran visual tak berpengaruh terhadap tugas utama. Jika huruf yang ditanyakan muncul ketika perhatian sedang paling banyak tersita, subjek tak melihatnya. Ketika tugas pengubahan angka tidak seberapa berat, deteksi huruf menjadi lebih baik.

Penjataan perhatian yang canggih itu telah diasah oleh sejarah evolusi yang panjang. Menghadapi dan menanggapi ancaman paling berbahaya atau kesempatan paling menjanjikan dengan cepat membantu peluang untuk lestari, dan kemampuan itu jelas tak terbatas pada manusia saja. Pada manusia modern pun Sistem 1 mengambil alih dalam keadaan darurat dan memberi prioritas total pada tindakan melindungi diri. Bayangkan Anda menyetir mobil yang tanpa terduga selip karena melindas genangan minyak yang besar. Akan Anda dapati bahwa Anda menanggapi ancaman sebelum menyadari ancaman itu sepenuhnya.

Beatty dan saya bekerja sama hanya selama satu tahun, tapi kolaborasi kami berpengaruh besar pada karier kami sesudahnya. Beatty kemudian menjadi pakar utama "pupilometri kognitif", sementara saya

menulis buku berjudul *Attention and Effort*, yang sebagian besar didasarkan pada apa yang kami pelajari bersama dan riset lanjutan yang saya lakukan di Harvard pada tahun sesudahnya. Kami belajar banyak mengenai akal budi yang sedang bekerja—yang saya sekarang sebut Sistem 2—dari mengukur pupil dalam berbagai tugas.

Selagi Anda makin menguasai suatu tugas, tuntutan energi bagi tugas itu berkurang. Studi otak menunjukkan bahwa pola aktivitas yang terkait dengan suatu tindakan berubah selagi keahlian melakukan tindakan itu meningkat, dan makin sedikit bagian otak yang terlibat. Bakat punya efek yang sama. Orang-orang berinteligensi tinggi perlu lebih sedikit usaha untuk menyelesaikan persoalan yang sama, sebagaimana ditunjukkan oleh ukuran pupil dan aktivitas otak. "Hukum usaha tersedikit" umum berlaku bagi usaha kognitif dan fisik. Hukum itu menyatakan bahwa jika ada beberapa cara untuk mencapai tujuan yang sama, orang akan cenderung melakukan cara yang memerlukan upaya paling ringan. Dalam ekonomi aksi, usaha itu biaya, dan perolehan keahlian didorong oleh perimbangan manfaat dan biaya. Sifat malas itu tertanam dalam hakikat kita.

Tugas-tugas yang kami pelajari memiliki bermacam-macam efek bagi pupil. Dalam keadaan biasa, subjek kami bangun, sadar, dan siap melakukan tugas—barangkali pada tingkat rangsangan dan kesiapan kognitif lebih tinggi daripada biasanya. Menyimpan satu atau dua angka dalam ingatan atau belajar mengaitkan satu kata dengan satu angka (3 = pintu) selalu menghasilkan efek rangsangan sesaat dari keadaan biasa, tapi efeknya kecil sekali, hanya 5% dari pelebaran diameter pupil ketika melakukan Add-3. Tugas yang memerlukan perbedaan antara dua nada menghasilkan pelebaran yang jauh lebih besar. Riset terkini menunjukkan bahwa menghambat kecenderungan membaca kata-kata pengalih perhatian (seperti di Gambar 2 bab sebelumnya) juga memicu usaha yang lumayan. Tes ingatan jangka pendek yang melibatkan enam atau tujuh angka lebih berat lagi. Seperti bisa Anda alami, kebutuhan mengingat dan mengucapkan nomor telepon Anda atau tanggal lahir pasangan Anda juga membutuhkan usaha singkat tapi cukup banyak, karena seluruh rangkaian angka harus diingat

sambil membuat tanggapan. Perkalian luar kepala angka puluhan dan tugas Add-3 itu mendekati batas kemampuan sebagian besar orang.

Apa yang membuat beberapa operasi kognitif lebih berat dan menuntut usaha daripada yang lain? Hasil apa yang harus kita beri perhatian? Apa yang bisa dilakukan Sistem 2 dan tak bisa dilakukan Sistem 1? Sekarang kita punya jawaban sementara untuk pertanyaan-pertanyaan itu.

Diperlukan usaha untuk menyimpan sekaligus dalam ingatan beberapa gagasan yang menuntut beberapa tindakan terpisah atau perlu dipadukan berdasarkan satu aturan—contohnya mengingat daftar belanjaan sewaktu masuk pasar swalayan, memilih hidangan ikan atau daging sapi di restoran, atau memadukan hasil mengejutkan dari survei dengan informasi bahwa sampel survei itu kecil. Hanya Sistem 2 yang bisa mengikuti aturan, membandingkan beberapa sifat benda, dan sengaja memilih di antara beberapa pilihan. Sistem 1 yang otomatis tidak memiliki kemampuan itu. Sistem 1 mendeteksi hubungan sederhana ("mereka semua mirip", "si anak lebih tinggi daripada si bapak") dan piawai dalam mengintegrasikan informasi mengenai satu hal, tapi tak bisa menghadapi banyak topik berbeda sekaligus, serta tidak ahli menggunakan informasi statistik murni. Sistem 1 akan mendeteksi bahwa seseorang yang dijabarkan sebagai "jiwa lembut dan rapi, butuh keteraturan dan struktur, serta menggemari perincian" menyerupai pustakawan, tapi memadukan intuisi itu dengan pengetahuan mengenai kecilnya jumlah pustakawan adalah tugas yang hanya bisa dilakukan Sistem 2—jika Sistem 2 tahu cara melakukannya, yang hanya berlaku untuk segelintir orang.

Satu kemampuan penting Sistem 2 adalah menjalankan "set tugas": Sistem 2 bisa memprogram ingatan untuk mematuhi suatu perintah yang menutupi tanggapan karena kebiasaan. Coba perhatikan yang berikut: Hitung jumlah huruf *f* di halaman ini. Itu bukanlah tugas yang Anda pernah lakukan dan tidak akan Anda lakukan secara alami, tapi Sistem 2 Anda bisa melakukannya. Memang butuh usaha untuk menyiapkan diri melakukan tugas itu, juga untuk melaksanakannya, tapi Anda akan bisa melakukannya dengan lebih baik kalau berlatih.

Para psikolog bicara mengenai "kendali eksekutif" untuk menjabarkan pelaksanaan dan penghentian set tugas, dan para ahli neurosains telah mengenali bagian-bagian utama otak yang melakukan fungsi eksekutif. Salah satu bagian tersebut terlibat kalau ada konflik yang harus diselesaikan. Bagian lainnya adalah daerah prefrontalis otak, yang berkembang lebih maju pada manusia ketimbang pada primata lain, dan terlibat dalam operasi yang kita kaitkan dengan inteligensi.

Sekarang anggaplah di akhir halaman Anda mendapat perintah lain: hitung semua tanda koma di halaman berikut. Tugas itu akan lebih berat, karena Anda akan harus mengalahkan kecenderungan yang baru didapat untuk memusatkan perhatian ke huruf *f*. Salah satu penemuan penting para psikolog kognitif adalah bahwa beralih dari satu tugas ke tugas lain itu membutuhkan usaha, terutama kalau ada tekanan waktu. Keperluan peralihan cepat adalah salah satu alasan Add-3 dan perkalian luar kepala itu sukar. Untuk melakukan tugas Add-3, Anda harus mengingat sekaligus beberapa angka dalam ingatan kerja, mengaitkan masing-masing angka dengan operasi tertentu: beberapa angka berbaris untuk diubah, satu angka sedang diubah, dan lainnya yang sudah diubah diingat kembali untuk dilaporkan. Tes ingatan kerja modern menuntut individu beralih bolak-balik antara dua tugas yang sama-sama menuntut, mengingat hasil satu operasi sambil melakukan operasi lain. Orang yang pandai melakukan tes itu cenderung mendapat hasil baik pada tes inteligensi umum. Namun, kemampuan mengendalikan perhatian bukan sekadar ukuran inteligensi; ukuran efisiensi kendali perhatian memprediksi prestasi pengendali lalu lintas udara dan pilot Angkatan Udara Israel melebihi efek inteligensi.

Tekanan waktu adalah pendorong usaha yang lain. Selagi melakukan tugas Add-1, Anda didorong oleh detak metronom dan beban ingatan. Seperti pemain akrobat lempar bola dengan beberapa bola sedang melayang, Anda tak bisa memperlambat tindakan; laju hilangnya isi ingatan mempercepat pelaksanaan tugas, mendorong Anda menyegarkan dan mengulang informasi dalam ingatan sebelum hilang. Tugas apa pun yang menuntut Anda menyimpan sejumlah gagasan

dalam kepala pada waktu bersamaan juga bersifat mendesak. Kecuali mujur memiliki ingatan kerja yang bisa muat banyak, Anda bisa terpaksa bekerja kelewat keras. Bentuk berpikir lambat yang paling berat adalah yang menuntut Anda berpikir cepat.

Selagi melakukan Add-3, Anda pasti merasakan bahwa tak seperti biasanya, pikiran Anda bekerja begitu keras. Walaupun pekerjaan Anda melibatkan pikiran, hanya sedikit tugas mental dalam pekerjaan sehari-hari yang seberat Add-3 atau mengingat enam angka untuk siap disebutkan. Normalnya kita menghindari kelebihan beban mental dengan membagi tugas kita menjadi banyak langkah mudah, menipiskan hasil sementara ke ingatan jangka panjang atau ke atas kertas daripada ke ingatan kerja yang mudah penuh. Kita menempuh jarak jauh dengan bekerja pelan-pelan dan menjalani kehidupan mental mengikuti hukum usaha tersedikit.

BICARA TENTANG PERHATIAN DAN USAHA

"Saya tidak akan mencoba menyelesaikan soal ini sambil menyetrir. Ini pekerjaan yang membuat pupil menjadi lebar. Butuh usaha mental!"

"Hukum usaha tersedikit sedang bekerja. Dia akan berpikir sesedikit mungkin."

"Dia tidak lupa rapat. Dia sedang berfokus ke sesuatu yang lain waktu rapat ditentukan dan dia tidak bisa mendengarmu."

"Yang langsung muncul dalam kepalaku itu intuisi dari Sistem 1. Aku harus mulai lagi dan sengaja mencari dalam ingatanku."

SI PENGENDALI YANG MALAS

Tiap tahun saya menghabiskan beberapa bulan di Berkeley, dan salah satu kebahagiaan saya di sana adalah berjalan selama empat mil tiap hari di satu jalan setapak di perbukitan, dengan pemandangan indah San Francisco Bay. Biasanya saya mencatat waktu saya berjalan dan belajar banyak mengenai usaha dengan melakukannya. Saya sudah menemukan satu kecepatan, kira-kira 17 menit per mil, yang saya anggap kecepatan jalan santai. Saya jelas melakukan usaha fisik dan membakar lebih banyak kalori pada kecepatan itu daripada kalau saya duduk-duduk saja, tapi saya tidak merasakan ketegangan, konflik, dan kebutuhan mendorong diri sendiri. Saya juga bisa berpikir dan bekerja selagi berjalan dengan kecepatan itu. Malah saya curiga sedikit rangsangan fisik dari kegiatan berjalan bisa menyebar menjadi kewaspadaan mental yang lebih besar.

Sistem 2 juga punya kecepatan alami. Anda menghabiskan sejumlah energi mental untuk berbagai pemikiran dan mengawasi apa yang terjadi di sekeliling Anda bahkan ketika akal budi Anda tidak sedang melakukan sesuatu, tapi Anda tidak merasa tertekan. Kecuali Anda berada dalam situasi yang membuat Anda sangat curiga atau sadar diri, mengawasi apa yang terjadi di lingkungan sekitar atau dalam kepala Anda sendiri itu tak menuntut banyak usaha. Anda membuat

banyak keputusan kecil sewaktu menyetir mobil, menyerap sejumlah informasi selagi membaca koran, dan melakukan percakapan rutin dengan pasangan atau kolega, semuanya dengan sedikit usaha dan tanpa ketegangan. Seperti berjalan-jalan santai.

Biasanya berjalan sambil berpikir itu gampang dan sebenarnya menyenangkan, tapi ujung-ujungnya kedua aktivitas itu tampak berebutan sumber daya Sistem 2 yang terbatas. Anda bisa membuktikan kebenarannya dengan percobaan sederhana. Selagi berjalan santai dengan teman, minta dia menghitung berapa 23×78 di luar kepala, saat itu juga. Hampir pasti dia akan berhenti berjalan. Pengalaman saya sendiri, saya bisa berpikir sambil berjalan, tapi tak bisa melakukan kerja mental yang memberi beban berat bagi ingatan jangka pendek. Jika harus membuat argumen yang rumit dalam waktu terbatas, saya lebih suka melakukannya sambil diam, dan lebih baik sambil duduk daripada berdiri. Tentu saja, tidak semua pemikiran lambat memerlukan konsentrasi kuat dan perhitungan berat semacam itu—beberapa pemikiran terbaik dalam hidup saya dilakukan sambil berjalan santai bersama Amos.

Mempercepat langkah akan mengubah pengalaman berjalan, karena peralihan ke cara berjalan yang lebih cepat sangat menurunkan kemampuan berpikir koheren. Selagi melangkah makin cepat, perhatian saya makin tertarik ke pengalaman berjalan dan upaya sengaja mempertahankan langkah yang cepat. Dengan demikian, kemampuan saya membawa aliran pemikiran ke kesimpulan pun berkurang. Pada kecepatan tertinggi yang bisa saya capai di perbukitan, sekitar 14 menit per mil, saya bahkan tidak mencoba memikirkan hal lain. Selain usaha fisik menggerakkan tubuh saya dengan cepat sepanjang jalan setapak, usaha mental untuk mengendalikan diri diperlukan untuk menolak dorongan memperlambat jalan. Kendali diri dan pemikiran yang disengaja rupanya mengambil jatah usaha yang sama.

Bagi kebanyakan kita, biasanya, memelihara aliran pikiran yang koheren dan berpikir berat sekali-sekali juga membutuhkan kendali diri. Walau saya belum melakukan survei sistematis, saya duga pergantian tugas yang sering terjadi dan percepatan kerja mental itu ti-

dak menyenangkan secara intrinsik, dan orang menghindarinya kalau bisa. Itulah sebabnya hukum usaha tersedikit menjadi hukum. Tanpa adanya tekanan waktu pun memelihara aliran pikiran yang koheren membutuhkan disiplin. Seseorang yang mengamati berapa kali saya membuka e-mail atau melihat isi kulkas ketika sedang menulis selama satu jam bisa menyimpulkan bahwa saya merasakan dorongan untuk pergi dari tugas dan bahwa melanjutkan tugas itu memerlukan kendali diri lebih banyak daripada yang langsung bisa dikerahkan.

Untungnya, kerja kognitif tidak selalu menyebabkan, dan kadang orang melakukan usaha cukup besar dalam waktu lama tanpa harus mengerahkan kehendak. Psikolog Mihaly Csikszentmihalyi (dibaca sik-sen-mihali) telah mempelajari keadaan bekerja tanpa usaha itu lebih lama daripada siapa pun, dan nama yang dia ajukan untuk keadaan itu, *flow* (alir), telah menjadi bagian bahasa. Orang yang mengalami alir menjabarkannya sebagai "keadaan berkonsentrasi sangat penuh tanpa berusaha sampai-sampai lupa waktu, lupa diri, lupa segala masalah," dan pengakuan mereka mengenai kebahagiaan dalam keadaan itu sangat meyakinkan sehingga Csikszentmihalyi menyebutnya "pengalaman optimal" (*optimal experience*). Banyak kegiatan bisa memicu rasa alir, dari melukis sampai balap motor—dan bagi beberapa penulis mujur yang saya kenal, menulis buku pun sering menjadi pengalaman optimal. Alir memisahkan dua bentuk usaha: konsentrasi pada tugas dan kendali perhatian yang disengaja. Mengendarai sepeda motor dengan kecepatan 240 kilometer per jam dan bertanding catur jelas sangat membutuhkan usaha. Namun, dalam keadaan alir, mempertahankan perhatian yang terfokus ke kegiatan-kegiatan yang menuntut itu tidak membutuhkan pengerahan kendali diri sehingga membebaskan sumber daya yang bisa diarahkan untuk menyelesaikan tugas.

SISTEM 2 YANG SIBUK DAN TERKURAS

Sekarang sudah dipastikan bahwa kendali diri dan usaha kognitif adalah dua bentuk kerja mental. Beberapa penelitian psikologi telah

menunjukkan bahwa orang yang ditantang tugas kognitif berat dan godaan secara sekaligus lebih mungkin menyerah kepada godaan. Bayangkan Anda diminta mengingat tujuh angka selama satu-dua menit. Anda diberitahu bahwa mengingat angka-angka itu adalah prioritas tertinggi. Selagi perhatian Anda terpusat ke angka-angka, Anda ditawarkan dua macam makanan pencuci mulut: kue cokelat yang kurang sehat dan salad buah yang sehat. Bukti menunjukkan bahwa Anda lebih mungkin memilih kue cokelat yang menggoda kalau kepala Anda sedang penuh angka. Sistem 1 punya pengaruh lebih besar pada perilaku kalau Sistem 2 sibuk, dan Sistem 1 suka makanan manis.

Orang yang *sibuk secara kognitif* juga lebih mungkin membuat pilihan egois, menggunakan bahasa seksis, dan membuat pertimbangan yang dangkal dalam situasi sosial. Mengingat dan mengulang-ulang angka mengendurkan pegangan Sistem 2 terhadap perilaku, tapi tentu saja beban kognitif bukan satu-satunya penyebab lemahnya kendali diri. Minuman keras punya pengaruh yang sama, demikian pula kurang tidur. Kendali diri orang yang biasa aktif waktu pagi terganggu waktu malam; kebalikannya berlaku untuk orang yang biasa aktif waktu malam. Kekhawatiran berlebihan mengenai kesempurnaan tugas kadang mengganggu pelaksanaan tugas karena membebani ingatan jangka pendek dengan pemikiran-pemikiran cemas yang tidak ada tujuannya. Kesimpulannya gamblang: kendali diri butuh perhatian dan usaha. Dengan kata lain, mengendalikan pemikiran dan perilaku adalah salah satu tugas yang dilakukan Sistem 2.

Serangkaian percobaan mengejutkan yang dilakukan psikolog Roy Baumeister dan para koleganya menunjukkan dengan telak bahwa segala ragam usaha sengaja—kognitif, emosional, fisik—menggunakan sumber energi mental yang sama. Percobaan mereka melibatkan tugas-tugas yang berurutan, bukan bersamaan.

Grup Baumeister berkali-kali menemukan bahwa usaha memusatkan kehendak atau kendali diri itu melelahkan; jika harus memaksa diri Anda berbuat sesuatu, Anda jadi enggan atau kurang mampu mengendalikan diri ketika tantangan berikutnya datang. Fenomena itu telah dinamai "ego terkuras". Sebagai contohnya, para peserta perco-

baan yang diperintahkan meredam reaksi emosional mereka terhadap film yang bermuatan emosional akan berprestasi buruk dalam tes stamina fisik—berapa lama mereka bisa menggenggam kuat satu dinamometer meski makin lama keadaannya makin tak nyaman. Usaha emosional di tahap pertama percobaan mengurangi kemampuan menahan sakitnya kontraksi otot terus-menerus, sehingga orang-orang yang egonya terkuras lebih cepat menyerah pada dorongan untuk berhenti. Di percobaan lain, orang pertama-tama dikuras oleh tugas makan makanan sehat seperti lobak dan seledri sambil menahan godaan untuk makan cokelat dan kue kering manis. Orang-orang itu sesudahnya akan menyerah lebih cepat daripada biasanya kalau menghadapi tugas kognitif yang sukar.

Daftar situasi dan tugas yang sekarang diketahui menguras kendali diri itu panjang dan beragam. Semua melibatkan konflik dan kebutuhan meredam satu kecenderungan alami. Antara lain:

- menghindari memikirkan beruang kutub
- menahan tanggapan emosional terhadap film yang menggugah
- membuat serangkaian pilihan yang melibatkan konflik
- mencoba membuat orang lain terkesan
- menanggapi kelakuan buruk pasangan dengan baik-baik
- berinteraksi dengan orang yang berbeda ras (bagi orang-orang yang punya prasangka rasis)

Daftar pertanda ego terkuras juga isinya macam-macam:

- tidak taat berdiet
- belanja berlebihan dan tak direncanakan
- bereaksi agresif terhadap provokasi
- tidak tahan lama dalam tugas memegang sesuatu
- mendapat hasil buruk dalam tugas kognitif dan pengambilan keputusan logis

Buktinya meyakinkan: kegiatan-kegiatan yang menuntut banyak terhadap Sistem 2 membutuhkan kendali diri; pengerahan kendali diri itu berat dan tak menyenangkan. Tak seperti beban kognitif, ego terkuras sebagiannya adalah kehilangan motivasi. Sesudah mengerahkan kendali diri di satu tugas, Anda jadi malas berusaha untuk tugas lain, walaupun bisa saja Anda melakukannya kalau memang harus. Di beberapa percobaan, orang mampu menahan efek ego terkuras kalau diberi insentif kuat untuk melakukannya. Sementara itu, peningkatan usaha tidak bisa dilakukan ketika Anda harus menyimpan enam angka dalam ingatan jangka pendek sambil melakukan suatu tugas. Ego terkuras bukanlah keadaan mental yang sama dengan kesibukan kognitif.

Penemuan paling mengejutkan yang didapat grup Baumeister menunjukkan bahwa, menurut kata-kata Baumeister, gagasan energi mental bukan sekadar kiasan. Sistem saraf mengonsumsi lebih banyak glukosa daripada sebagian besar bagian tubuh lain, dan aktivitas mental yang berat tampaknya sangat mahal dalam ekonomi glukosa. Kalau Anda aktif terlibat dalam penalaran kognitif sukar atau melakukan tugas yang memerlukan kendali diri, kadar glukosa darah Anda turun. Efeknya setara dengan pelari yang menggunakan simpanan glukosa dalam otot ketika berlari cepat. Yang tersirat dalam gagasan itu adalah bahwa efek ego terkuras bisa diatasi dengan mengonsumsi glukosa, dan Baumeister serta para koleganya telah membuktikan kebenaran hipotesis itu dalam beberapa percobaan.

Para sukarelawan di salah satu penelitian mereka menonton film pendek tanpa suara yang menampilkan seorang perempuan yang diwawancara, dan diminta menafsirkan bahasa tubuh si perempuan. Selagi mereka melakukan tugas, serangkaian kata melintas di layar pelan-pelan. Para peserta diperintahkan untuk mengabaikan kata-kata itu, dan jika perhatian mereka teralihkan, mereka harus kembali berfokus ke perilaku si perempuan. Tindakan kendali diri tersebut diketahui menyebabkan ego terkuras. Semua sukarelawan minum limun sebelum melakukan tugas kedua. Bagi separuh sukarelawan, limunnya dimaniskan dengan glukosa; separuh yang lain minum limun yang dimaniskan dengan Splenda (pemanis buatan bebas glu-

kosa). Lalu semua peserta diberi tugas yang membuat mereka harus mengatasi tanggapan intuitif untuk mendapat jawaban yang benar. Kesalahan intuitif biasanya lebih sering terjadi di orang-orang yang egonya terkuras, dan para peminum Splenda menunjukkan efek terkuras yang sudah diduga. Di pihak lain, para peminum glukosa tidak terkuras. Dengan mengembalikan kadar gula dalam otak, prestasi tidak merosot. Diperlukan waktu dan penelitian lebih banyak untuk memastikan apakah tugas-tugas yang menguras glukosa juga menyebabkan rangsangan sementara yang tecermin pada pembesaran ukuran pupil dan peningkatan denyut jantung.

Satu contoh efek ego terkuras yang meresahkan terhadap pertimbangan baru-baru ini dilaporkan di *Proceedings of the National Academy of Sciences*. Para peserta penelitiannya (yang tak menduga) adalah delapan hakim untuk putusan pembebasan narapidana lebih awal dari penjara di Israel. Mereka menghabiskan sehari-hari meninjau permohonan pembebasan lebih awal. Kasus-kasusnya diajukan secara acak, dan para hakim hanya punya waktu sedikit untuk tiap kasus, rata-rata enam menit. (Keputusan normal adalah penolakan pembebasan lebih awal; hanya 35% permohonan pembebasan lebih awal yang dikabulkan. Waktu tepatnya tiap keputusan dicatat, dan tiga waktu istirahat makan para hakim—istirahat pagi, makan siang, istirahat petang—sepanjang hari dicatat juga.) Para pelaku percobaan membuat grafik proporsi permohonan yang dikabulkan dikaitkan dengan waktu sejak istirahat terakhir. Proporsinya menanjak tiap sesudah istirahat makan, ketika sekitar 65% permohonan dikabulkan. Dua jam atau lebih sesudah istirahat makan, jumlah permohonan yang dikabulkan terus merosot, sampai mendekati nol menjelang istirahat makan sesudahnya. Seperti bisa diperkirakan, hasilnya tak terduga dan para pelaku percobaan memeriksa berbagai kemungkinan alasan lain. Penjelasan terbaik atas data itu menyampaikan kabar buruk: hakim yang capek dan lapar cenderung memberi putusan biasa yaitu menolak permohonan pembebasan lebih awal dari penjara. Kelelahan dan rasa lapar mungkin sama-sama berperan.

SISTEM 2 YANG MALAS

Salah satu fungsi utama Sistem 2 adalah memantau dan mengendalikan pemikiran dan tindakan yang "disarankan" oleh Sistem 1, memperkenankan sebagiannya dinyatakan langsung dalam perilaku sambil meredam atau mengubah sebagian lainnya.

Contohnya, ini ada teka-teki sederhana. Jangan coba memecahkannya, dan dengarkan intuisi Anda:

Tongkat pemukul bola dan bola berharga \$1,10.

Tongkat pemukul berharga satu dolar lebih tinggi daripada bola.

Berapa harga bola?

Muncul satu angka dalam pilihan Anda. Tentu saja angkanya adalah 10: 10 sen. Kekhasan teka-teki mudah ini adalah memancing jawaban yang intuitif, menarik, dan keliru. Hitung saja, dan Anda akan lihat sendiri. Jika bola berharga 10 sen, total harga pemukul dan bola adalah \$1.20 (10 sen untuk bola dan \$1.10 untuk pemukul), bukan \$1.10. Jawaban yang benar adalah 5 sen. Kita bisa menganggap jawaban intuitif juga terpikir oleh mereka yang berhasil mendapat jawaban yang benar—entah bagaimana, mereka berhasil meredam intuisi.

Shane Frederick dan saya bekerja sama menggarap satu teori pertimbangan yang didasarkan pada dua sistem, dan dia menggunakan teka-teki pemukul-bola untuk mempelajari satu pertanyaan inti: Seberapa dekat Sistem 2 memantau saran-saran Sistem 1? Menurut Frederick, kita tahu satu fakta penting mengenai siapa pun yang berkata bolanya berharga 10 sen: orang itu tidak aktif memeriksa apakah jawabannya benar, dan Sistem 2-nya menyetujui jawaban intuitif yang dapat saja ditolak dengan sedikit investasi usaha. Selain itu, kami juga tahu orang-orang yang mengajukan jawaban intuitif melewatkan satu isyarat sosial yang gamblang; seharusnya mereka bertanya mengapa ada yang mengajukan pertanyaan teka-teki yang jawabannya seolah sudah jelas dalam kuesioner. Kegagalan memeriksa kebenarannya luar biasa karena biaya memeriksa sangat kecil: kerja mental beberapa detik (perhitungannya agak sulit), dengan otot tegang sebentar dan pupil

membesar, dapat menghindarkan kesalahan yang memalukan. Orang yang menyebut 10 sen tampaknya pengikut hukum usaha tersedikit yang taat. Orang yang menghindari jawaban itu tampaknya punya akal budi lebih aktif.

Ribuan mahasiswa telah menjawab teka-teki tongkat pemukul-bola, dan hasilnya mengejutkan. Sejumlah 50% lebih mahasiswa Harvard, MIT, dan Princeton memberi jawaban intuitif—yang keliru. Pada universitas lain yang kurang ketat seleksinya, kegagalan memeriksa jawaban melebihi 80%. Masalah tongkat pemukul-bola adalah pertemuan pertama kita dengan pengamatan yang menjadi tema yang berulang-ulang muncul di buku ini: banyak orang terlalu percaya diri, rentan terlalu percaya kepada intuisi sendiri. Rupanya mereka mendapati usaha kognitif setidaknya agak tak menyenangkan dan menghindarinya sebisa mungkin.

Saya sekarang akan tunjukkan satu argumen logis—dua premis dan satu kesimpulan. Coba tentukan, secepat Anda bisa, apakah argumen itu sah logikanya. Apakah kesimpulannya sah berdasarkan kedua premis?

Semua mawar itu bunga.

Beberapa bunga cepat layu.

Oleh karena itu beberapa mawar cepat layu.

Sebagian besar mahasiswa menganggap silogisme itu sah. Tapi sebenarnya argumen tersebut cacat, karena bisa saja tidak ada mawar di kelompok bunga yang cepat layu. Sebagaimana di soal tongkat pemukul-bola, jawaban yang terasa masuk akal langsung muncul. Meredamnya butuh kerja keras—ngototnya pemikiran "jawabannya benar, jawabannya benar!" membuat kita kesulitan memeriksa logika, dan kebanyakan orang tidak repot-repot memikirkan soal itu secara menyeluruh.

Percobaan itu punya dampak tak menyenangkan bagi penalaran dalam kehidupan sehari-hari. Artinya, kalau orang percaya suatu kesimpulan itu benar, mereka juga sangat cenderung percaya kebenaran argumen yang tampak menyokongnya, bahkan argumen itu tidak sa-

hih. Jika Sistem 1 terlibat, kesimpulan datang lebih dulu, baru disusul argumen.

Berikutnya, bacalah pertanyaan ini dan jawab dengan cepat sebelum melanjutkan:

Berapa pembunuhan yang terjadi di negara bagian Michigan dalam waktu satu tahun?

Pertanyaan itu, yang juga digagas oleh Shane Frederick, lagi-lagi merupakan tantangan bagi Sistem 2. "Trik"-nya adalah apakah penjawab akan ingat bahwa Detroit, kota yang tingkat kejahatannya tinggi, berada di negara bagian Michigan. Mahasiswa di Amerika Serikat tahu fakta itu dan akan ingat bahwa Detroit merupakan kota terbesar di Michigan. Namun, pengetahuan atas suatu fakta bukanlah perkara semua atau tidak sama sekali. Orang yang ingat bahwa Detroit ada di Michigan memberi perkiraan jumlah pembunuhan yang lebih tinggi daripada orang yang tidak ingat, tapi kebanyakan penjawab Frederick tidak memikirkan kota itu ketika ditanyai mengenai negara bagian Michigan. Malah tebakan rata-rata orang yang ditanyai mengenai Michigan *lebih rendah* daripada tebakan kelompok serupa yang ditanyai mengenai jumlah pembunuhan di Detroit.

Yang bersalah atas kegagalan memikirkan Detroit bisa Sistem 1 atau Sistem 2. Munculnya kota itu dalam benak kalau negara bagian Michigan disebut sebagian bergantung pada fungsi otomatis ingatan. Orang berbeda-beda dalam hal itu. Penggambaran negara bagian Michigan sangat terperinci dalam pikiran beberapa orang: warga Michigan lebih mungkin mengingat banyak fakta mengenai negara bagian itu daripada orang yang tinggal di tempat lain; penggemar geografi akan ingat lebih banyak daripada orang lain yang kegemarannya statistika bisbol; orang-orang yang lebih cerdas juga lebih mungkin memiliki penggambaran yang lebih lengkap. Inteligensi bukan sekadar kemampuan bernalar; inteligensi juga mencakup kemampuan menemukan bahan yang relevan dalam ingatan dan mengarahkan perhatian ke tempat yang membutuhkan. Fungsi ingatan adalah bagian

Sistem 1. Tapi semua orang punya pilihan memperlambat berpikir untuk aktif mencari dalam ingatan, mengumpulkan semua fakta yang mungkin ada sangkut-pautnya—sebagaimana mereka bisa melambat untuk memeriksa kebenaran jawaban intuitif dalam soal tongkat pemukul-bola. Kadar pemeriksaan dan pencarian sengaja adalah bagian Sistem 2, yang beragam pada berbagai orang.

Soal tongkat pemukul-bola, silogisme bunga, dan soal Michigan/Detroit punya kesamaan. Setidaknya sebagian kegagalan dalam tes-tes kecil itu tampak sebagai perkara kekurangan motivasi, tidak mencoba cukup keras. Siapa pun yang bisa masuk universitas bagus jelas mampu menalar kedua pertanyaan pertama dan memikirkan Michigan cukup lama sehingga mengingat kota besar di negara itu yang punya masalah kejahatan. Para mahasiswa itu bisa menjawab soal-soal yang jauh lebih sukar ketika tidak tergoda menerima jawaban yang sepintas masuk akal dan langsung muncul dalam benak. Tapi kecenderungan mereka cepat merasa puas dan berhenti berpikir itu meresahkan. "Malas" itu penilaian yang keras terhadap pemantauan diri para pemuda dan Sistem 2 mereka itu, tapi tampaknya bukannya tidak adil. Mereka yang menghindari dosa kemalasan intelektual dapat disebut "tekun". Mereka lebih waspada, lebih aktif secara intelektual, tidak mudah puas dengan jawaban yang tampaknya menarik, lebih skeptis terhadap intuisi mereka sendiri. Psikolog Keith Stanovich menyebut mereka lebih rasional.

INTELIGENSI, KENDALI, RASIONALITAS

Para peneliti sudah menggunakan berbagai metode untuk meneliti hubungan antara berpikir dan mengendalikan diri. Beberapa peneliti menggarapnya dengan mengajukan pertanyaan korelasi: Jika orang diberi peringkat berdasarkan kendali diri dan kemampuan kognitif, apakah peringkat orang di kedua perkara itu mirip?

Di salah satu percobaan paling terkenal dalam sejarah psikologi, Walter Mischel dan para mahasiswanya menghadapkan anak-anak umur empat tahun pada dilema kejam. Anak-anak itu diberi pilihan antara hadiah kecil (satu kue kering Oreo) yang bisa mereka dapatkan

kapan saja atau hadiah besar (dua Oreo) yang harus ditunggu 15 menit dalam keadaan tak menyenangkan. Mereka disuruh sendirian dalam satu ruangan, menghadap meja dengan dua benda di atasnya: satu kue kering dan bel yang bisa dibunyikan si anak untuk memanggil pelaku percobaan dan menerima satu kue kering. Sebagaimana percobaan tersebut dijabarkan: "Tidak ada mainan, buku, gambar, atau benda lain yang bisa mengalihkan perhatian dalam ruangan. Pelaku percobaan meninggalkan ruangan dan tidak kembali sampai 15 menit berlalu atau si anak membunyikan bel, makan kue kering, atau menunjukkan tanda-tanda kesusahan."

Anak-anak itu diamati lewat cermin yang tembus pandang di satu sisi, dan film yang menunjukkan perilaku mereka sewaktu menunggu selalu membuat penonton tertawa terbahak-bahak. Sekitar separuh dari semua anak berhasil menunggu selama lima belas menit, utamanya dengan mengalihkan perhatian dari hadiah yang menggoda. Sepuluh atau lima belas tahun kemudian terbuka kesenjangan yang lebar antara mereka yang tahan godaan dan yang tidak. Yang tahan godaan memiliki kadar kendali eksekutif lebih tinggi dalam tugas kognitif, khususnya dalam kemampuan alokasi perhatian secara efektif. Sewaktu remaja, mereka lebih kecil kemungkinannya menyalahgunakan obat-obatan. Perbedaan signifikan dalam kecakapan intelektual juga muncul: anak-anak yang telah menunjukkan kendali diri lebih banyak sewaktu berumur empat tahun mendapat nilai lebih tinggi pada tes-tes inteligensi.

Satu tim peneliti di University of Oregon mempelajari kaitan antara kendali kognitif dan kecerdasan dalam beberapa cara, termasuk upaya meningkatkan inteligensi dengan memperbaiki kendali perhatian. Dalam lima kali sesi 40 menit, anak-anak berumur empat sampai enam tahun disodori berbagai permainan komputer yang khusus dirancang menuntut perhatian dan kendali. Di salah satu permainan, anak-anak menggunakan tongkat kendali untuk menggerakkan kucing kartun ke daerah berumput sambil menghindari daerah berlumpur. Daerah berumput pelan-pelan menyempit sementara daerah berlumpur melebar sehingga makin lama makin diperlukan kendali yang

presisi. Para penguji mendapati bahwa melatih perhatian tidak hanya memperbaiki kendali eksekutif; nilai tes inteligensi nonverbal juga meningkat dan peningkatannya bertahan beberapa bulan. Riset lain oleh kelompok yang sama mengenali gen-gen spesifik yang terlibat dalam kendali perhatian, menunjukkan bahwa teknik-teknik pengasuhan juga memengaruhi kemampuan itu, serta menunjukkan hubungan erat antara kemampuan anak mengendalikan perhatian dan kemampuan anak mengendalikan emosi.

Shane Frederick membuat Tes Refleksi Kognitif, yang terdiri atas soal tongkat pemukul-bola dan dua pertanyaan lain yang dipilih karena mengundang jawaban intuitif yang meyakinkan sekaligus salah (pertanyaan-pertanyaan itu disajikan di Bab 5). Frederick lalu mempelajari ciri-ciri mahasiswa yang mendapat nilai sangat rendah di tes itu—fungsi pengawas Sistem 2 lemah di para mahasiswa tersebut—dan menemukan bahwa mereka cenderung menjawab pertanyaan dengan gagasan pertama yang tercetus dalam benak serta tidak mau melakukan usaha untuk memeriksa kebenaran intuisi mereka. Orang-orang yang mengikuti intuisi tanpa kritis dalam menjawab teka-teki juga cenderung menerima saran-saran lain dari Sistem 1. Mereka impulsif, tak sabar, dan ingin menerima imbalan langsung. Contohnya, 63% penjawab intuitif berkata mereka lebih suka mendapat \$3,400 bulan ini daripada \$3,800 bulan depan. Hanya 37% dari mereka yang menjawab tiga pertanyaan tes dengan benar yang memiliki kesukaan mendapat hasil lebih kecil langsung. Ketika ditanya berapa yang akan mereka bayar untuk ongkos kirim kilat buku yang mereka beli, orang-orang yang mendapat nilai rendah di Tes Refleksi Kognitif bersedia membayar dua kali lebih tinggi daripada yang mendapat nilai tinggi. Temuan Frederick memberi kesan bahwa tokoh-tokoh dalam psikodrama kita punya "kepribadian" berbeda. Sistem 1 impulsif dan intuitif; Sistem 2 mampu bernalar dan lebih hati-hati, tapi untuk sebagian orang, dia juga malas. Kita melihat perbedaan serupa di antara orang: beberapa orang lebih mirip Sistem 2; yang lainnya dekat dengan Sistem 1. Tes sederhana itu menjadi salah satu prediksi berpikir malas yang baik.

Keith Stanovich dan kolaborator lamanya Richard West adalah yang pertama kali memperkenalkan istilah Sistem 1 dan Sistem 2 (sekarang mereka lebih suka menyebut proses Tipe 1 dan Tipe 2). Stanovich dan kolega-koleganya telah berpuluh-puluh tahun mempelajari perbedaan antar individu dalam jenis-jenis permasalahan yang dibahas buku ini. Mereka telah mengajukan satu pertanyaan dasar dengan beraneka cara: Apa yang membuat sebagian orang lebih rentan terkena bias pertimbangan? Stanovich menerbitkan kesimpulan-kesimpulannya dalam buku berjudul *Rationality and the Reflective Mind*, yang menawarkan pendekatan berani dan khas terhadap topik bab ini. Stanovich dengan tegas membedakan antara dua bagian Sistem 2—pembedaannya begitu jelas sampai dia menyebut keduanya "akal budi" yang terpisah. Salah satunya (dia sebut algoritmik) menangani tindakan berpikir lambat dan perhitungan sulit. Sebagian orang lebih baik dalam melakukan tugas-tugas kekuatan otak tersebut dibanding lainnya—merekalah orang-orang yang mendapat nilai baik di tes inteligensi dan bisa beralih dari satu tugas ke tugas lain dengan cepat serta efisien. Tapi Stanovich berpendapat inteligensi tinggi tidak membuat orang kebal bias. Ada kemampuan lain yang terlibat, disebut rasionalitas oleh Stanovich. Konsep orang rasional Stanovich mirip dengan yang tadi saya sebut "tekun". Inti argumen Stanovich adalah bahwa *rasionalitas* sebaiknya dibedakan dari *inteligensi*. Dalam pandangannya, berpikir dangkal atau "malas" adalah cacat pada akal budi reflektif, kegagalan rasionalitas. Itu gagasan yang menarik dan menantang. Untuk mendukungnya, Stanovich dan para koleganya telah menemukan bahwa soal tongkat pemukul-bola dan soal lain yang serupa adalah penunjuk kerentanan kesalahan kognitif yang lebih baik daripada pengukuran inteligensi biasa seperti tes IQ. Waktu akan menentukan apakah perbedaan antara inteligensi dan rasionalitas bisa mengarah ke penemuan baru.

BICARA TENTANG KENDALI

"Dia tidak perlu bersusah payah mengerjakan tugas berjam-jam. Dia ada dalam keadaan mengalir."

"Egonya terkuras sesudah seharian rapat. Jadi dia beralih ke prosedur operasi standar, bukannya memikirkan persoalan dengan menyeluruh."

"Dia tidak mau memeriksa apakah yang dia katakan itu masuk akal. Apakah dia biasanya punya Sistem 2 yang malas, atau dia sedang sangat capek?"

"Sayangnya dia cenderung mengatakan apa yang pertama muncul dalam pikirannya. Dia barangkali juga punya masalah tidak bisa menunda keinginan mendapat imbalan. Sistem 2 lemah."

MESIN PEMBUAT KAITAN

Untuk memulai penjelajahan atas cara kerja Sistem 1 yang mengagetkan, lihat kata-kata berikut:

Pisang

Muntah

Banyak yang terjadi pada Anda selama satu dua detik barusan. Anda mengalami gambaran dan ingatan yang kurang menyenangkan. Wajah Anda sedikit tertarik menjadi ekspresi jijik, dan boleh jadi Anda mendorong buku ini menjauh tanpa Anda sadari. Denyut jantung Anda makin cepat, rambut di lengan Anda berdiri sedikit, dan kelenjar keringat Anda aktif. Pendek kata, Anda menanggapi kata yang menjijikkan dengan versi awal cara Anda bereaksi terhadap peristiwa sebenarnya. Semua sepenuhnya otomatis, di luar kendali Anda.

Tak ada alasan khusus untuk melakukannya, tapi akal budi Anda otomatis menganggap ada urutan dalam waktu dan hubungan sebab akibat antara kata *pisang* dan *muntah*, membentuk skenario tak jelas ketika pisang menyebabkan muntah. Alhasil, Anda mengalami rasa jijik sementara terhadap pisang (jangan khawatir, nanti juga hilang). Keadaan ingatan Anda juga berubah dalam hal lain: Anda sekarang jadi sangat siap mengenali dan menanggapi objek-objek yang terkait

dengan "muntah" seperti sakit, bau, atau mual, dan kata-kata yang terkait dengan "pisang", seperti kuning dan buah, barangkali juga apel dan beri.

Biasanya muntah terjadi dalam konteks tertentu, seperti mabuk dan gangguan pencernaan. Anda juga jadi sangat siap mengenali kata-kata yang terkait dengan penyebab-penyebab lain akibat menyebalkan yang sama. Tambahan lagi, Sistem 1 Anda memperhatikan fakta bahwa persandingan kedua kata itu tak biasa; barangkali Anda belum pernah menemukannya. Anda mengalami sedikit keterkejutan.

Gugusan rumit tanggapan itu terjadi dengan cepat, otomatis, tanpa diusahakan. Anda tak menginginkannya terjadi dan tak dapat menghentikannya. Itulah operasi Sistem 1. Peristiwa-peristiwa yang terjadi sebagai akibat Anda melihat kata-kata itu muncul dalam proses yang disebut aktivasi asosiatif: gagasan-gagasan yang tercetus memicu banyak gagasan lain, dalam aksi berantai di otak Anda. Ciri terpenting set rumit peristiwa mental itu adalah koheren. Tiap unsurnya terhubung, dan saling dukung. Kata memancing ingatan, yang memancing emosi, yang lalu memancing ekspresi wajah dan reaksi lain, seperti tegangnya tubuh dan kecenderungan menghindar. Ekspresi wajah dan gerak menghindar memperkuat perasaan yang terkait, dan perasaan lalu memperkuat gagasan-gagasan yang cocok. Semua itu terjadi dengan cepat dan sekaligus, menghasilkan pola tanggapan kognitif, emosional, dan fisik yang memperkuat diri sendiri, beragam, serta terintegrasi—disebut koheren secara asosiatif.

Dalam sekitar satu detik, secara otomatis dan tak sadar, Anda melakukan suatu tindakan menakutkan. Berawal dari satu peristiwa yang sepenuhnya tak terduga, Sistem 1 Anda berusaha memahami situasi sebanyak mungkin—dua kata sederhana, disandingkan secara tak biasa—dengan mengaitkan kedua kata itu dalam cerita sebab akibat; Sistem 1 mengevaluasi kemungkinan ancaman (kecil sampai menengah) dan menciptakan konteks untuk perkembangan lanjutan dengan menyiapkan Anda menghadapi peristiwa-peristiwa yang telah menjadi makin mungkin; Sistem 1 juga menciptakan konteks untuk peristiwa sekarang dengan mengevaluasi betapa mengejutkannya pe-

ristiwa itu. Akhirnya Anda jadi tahu mengenai masa lalu dan siap menghadapi masa depan.

Satu ciri aneh pada apa yang terjadi adalah bahwa Sistem 1 Anda memperlakukan persandingan dua kata sebagai gambaran realitas. Tubuh Anda bereaksi berupa tiruan reaksi terhadap kejadian sesungguhnya, dan tanggapan emosional serta gerak fisik menghindar merupakan bagian tafsiran peristiwa. Sebagaimana telah ditegaskan para ahli kognisi baru-baru ini, kognisi itu berwujud; Anda berpikir dengan tubuh Anda, tak hanya otak.

Mekanisme yang menyebabkan peristiwa-peristiwa mental itu sudah lama dikenal: kaitan antar gagasan. Kita semua mengerti berdasarkan pengalaman bahwa gagasan-gagasan dalam akal budi sadar kita saling mengikuti secara teratur. Para filsuf Inggris abad ke-17 dan ke-18 mencari aturan yang menjelaskan urutan-urutan gagasan itu. Dalam *An Enquiry Concerning Human Understanding*, terbit 1748, filsuf Skotlandia David Hume mereduksi kaidah-kaidah kaitan menjadi tiga saja: kemiripan, urutan dalam waktu dan tempat, serta sebab akibat. Konsep kaitan kita sudah berubah secara radikal sejak zaman Hume, tapi ketiga kaidahnya masih menjadi titik awal yang baik.

Saya akan memakai pandangan yang luas untuk mengetahui apa itu gagasan. Gagasan bisa nyata atau abstrak, dan bisa diekspresikan dalam banyak cara: sebagai kata kerja, sebagai kata benda, atau sebagai kata sifat, atau sebagai tinju terkepal. Para psikolog menganggap gagasan sebagai simpul-simpul dalam jejaring yang amat luas, disebut ingatan asosiatif, ketika tiap gagasan berkaitan dengan banyak gagasan lain. Ada berbagai tipe hubungan: sebab terkait dengan akibat (virus → pilek); benda dengan sifatnya (jeruk nipis → hijau); benda dengan kategori yang mencakupnya (pisang → buah). Satu kemajuan kita dibandingkan Hume adalah kita tak lagi berpikir bahwa akal budi melalui serangkaian gagasan sadar, satu per satu. Dalam pandangan terkini mengenai cara kerja ingatan asosiatif, banyak hal terjadi sekaligus. Satu gagasan yang telah diaktifkan tidak sekadar memancing satu gagasan lain. Gagasan itu mengaktifkan banyak gagasan, yang kemudian mengaktifkan makin banyak lagi. Selain itu, hanya sedikit gagasan aktif

yang akan masuk ke kesadaran; sebagian besar kerja berpikir asosiatif itu hening, tersembunyi dari diri sadar kita. Gagasan bahwa kita hanya mendapat akses terbatas pada kerja akal budi kita sendiri itu sukar diterima karena, secara alami, gagasan itu asing bagi pengalaman kita, tapi memang benar: Anda tahu lebih sedikit mengenai diri Anda daripada yang Anda rasa.

AJAIBNYA PENYIAPAN

Sebagaimana biasa terjadi dalam sains, terobosan besar pertama dalam pemahaman kita mengenai mekanisme keterkaitan adalah perbaikan metode pengukuran. Sampai beberapa puluh tahun lalu, satu-satunya cara mempelajari kaitan adalah mengajukan pertanyaan ke banyak orang, seperti: "Apa kata pertama yang muncul dalam pikiran Anda ketika mendengar kata HARI?" Para peneliti mencatat frekuensi jawaban, seperti "malam", "cerah", atau "panjang". Pada 1980-an para psikolog menemukan bahwa ekspos satu kata menyebabkan perubahan langsung dan terukur dalam kemudahan "memanggil" banyak kata lain yang berkaitan. Jika baru melihat atau mendengar kata EAT, Anda untuk sementara lebih mungkin melengkapi potongan kata SO_P sebagai SOUP, bukan SOAP. Tentu saja kebalikannya berlaku jika Anda baru melihat WASH. Kami sebut fenomena itu *efek penyiapan* dan mengatakan bahwa gagasan EAT menyiapkan gagasan SOUP, serta WASH menyiapkan SOAP.

Efek penyiapan ada berbagai macam. Jika gagasan EAT sedang ada di akal budi Anda (Anda sadari atau tidak), Anda akan lebih cepat mengenali kata SOUP kalau dibisikkan atau ditampilkan dengan huruf kurang jelas. Dan tentu saja Anda tak hanya disiapkan untuk gagasan sup, tapi juga banyak gagasan terkait makanan, termasuk garpu, lapar, lemak, diet, dan kue kering. Jika sebelumnya Anda makan di depan meja yang tak stabil, Anda akan disiapkan untuk stabil juga. Selain itu, gagasan yang disiapkan punya kemampuan menyiapkan gagasan-gagasan lain, walau lebih lemah. Seperti gelombang di kolam, aktivasi menyebar melalui bagian kecil jejaring gagasan terkait yang

luas. Pemetaan gelombang itu adalah salah satu penelitian paling menarik dalam riset psikologi.

Satu lagi kemajuan besar dalam pemahaman kita atas ingatan adalah penemuan bahwa penyiapan tidak terbatas pada konsep dan kata. Tentu saja Anda tidak bisa mengetahuinya dari pengalaman sadar, tapi Anda mesti menerima gagasan asing bahwa tindakan dan emosi Anda bisa disiapkan oleh peristiwa-peristiwa yang Anda sendiri tak sadari. Dalam satu percobaan yang menjadi klasik, psikolog John Bargh dan para kolaboratornya meminta mahasiswa-mahasiswa New York University—kebanyakan berumur 18 sampai 22 tahun—menyusun kalimat empat kata dari kumpulan berisi lima kata (contohnya, "finds he it yellow instantly"). Untuk satu kelompok mahasiswa, separuh kalimat acak mengandung kata-kata yang berhubungan dengan orang lanjut usia, seperti *Florida*, *pikun*, *botak*, *uban*, atau *keriput*. Ketika sudah menyelesaikan tugas, si mahasiswa muda disuruh melakukan percobaan lain di satu kantor di ujung lorong. Inti percobaan adalah perjalanan dari satu ruang ke ruang lain. Para peneliti mengukur waktu yang dibutuhkan dari satu ujung lorong ke lorong lain. Seperti diprediksi Bargh, orang-orang muda yang baru membentuk kalimat dari kata-kata bertema usia lanjut jadi berjalan lebih lambat dibanding yang lain.

"Efek Florida" itu melibatkan dua tahap penyiapan. Pertama, set kata menyiapkan pemikiran mengenai usia tua, walau kata *tua* tak pernah disebut; kedua, pemikiran-pemikiran itu menyiapkan suatu perilaku, berjalan lambat, yang terkait dengan usia tua. Semua itu terjadi tanpa disadari. Ketika ditanyai sesudahnya, tak satu pun mahasiswa mengaku memperhatikan bahwa kata-kata itu punya tema sama, dan mereka semua bersikeras segala sesuatu yang mereka lakukan sesudah percobaan pertama tak dipengaruhi kata-kata yang mereka temui. Gagasan usia tua tidak masuk ke kesadaran mereka, tapi tindakan mereka tetap berubah. Fenomena penyiapan yang luar biasa itu—gagasan yang memengaruhi tindakan—dikenal sebagai efek ideomotor. Walau pasti tidak menyadarinya, membaca paragraf ini juga menyiapkan Anda. Jika perlu berdiri untuk mengambil segelas air, kiranya Anda bakal

bangkit lebih lambat daripada biasanya dari kursi—kecuali Anda kebetulan tidak suka orang lanjut usia. Bila yang belakangan yang terjadi, riset menunjukkan bahwa Anda mungkin malah bergerak lebih cepat daripada biasanya!

Kaitan ideomotor juga bekerja pada arah sebaliknya. Satu penelitian yang dilakukan di universitas di Jerman merupakan kebalikan percobaan awal Bargh dan kolega-koleganya di New York. Dalam percobaan Jerman, para mahasiswa diminta berjalan berkeliling dalam satu ruangan selama 5 menit dengan kecepatan 30 langkah per menit, kira-kira sepertiga kecepatan jalan normal mereka. Sesudah pengalaman singkat itu, para peserta percobaan jadi lebih cepat mengenali kata-kata yang berhubungan dengan usia tua, seperti *pikun*, *tua*, dan *kesepian*. Efek penyiapan bolak-balik cenderung menghasilkan reaksi koheren: jika Anda siap berpikir mengenai usia tua, kiranya Anda cenderung bertindak tua, dan bertindak tua bakal memperkuat pemikiran usia tua.

Kaitan bolak-balik banyak ditemukan dalam jejaring asosiatif. Contoh, perasaan terhibur cenderung membuat Anda tersenyum, dan senyum cenderung membuat Anda merasa terhibur. Ambillah pensil, dan gigit selama beberapa detik dengan ujung yang tak diruncingkan berada di kanan dan ujung untuk menulis di kiri. Lalu gigit lagi pensilnya dengan posisi lain, ujung untuk menulis mengacung ke depan, dan jepit ujung tak runcingnya dengan bibir. Anda barangkali tak sadar salah satu tindakan tersebut membuat wajah Anda cemberut dan yang satunya lagi membuat Anda tersenyum. Dalam percobaan, para mahasiswa yang sedang menggigit pensil seperti itu diminta menilai kelucuan kartun-kartun dari *The Far Side* karya Gary Larson. Mereka yang sedang "senyum" (tanpa sadar melakukannya) menganggap kartun lebih lucu daripada mereka yang sedang "cemberut". Dalam percobaan lain, orang-orang yang wajahnya dibuat cemberut (mengernyitkan alis) melaporkan makin kuatnya tanggapan emosional terhadap gambar-gambar yang memprihatinkan—anak kelaparan, orang berkelahi, korban kecelakaan yang luka.

Isyarat tubuh biasa dan umum juga bisa memengaruhi pemikiran dan perasaan kita tanpa kita sadari. Di satu percobaan, orang diminta

mendengarkan pesan melalui *headphone* baru. Mereka diberitahu bahwa tujuan percobaan adalah mengetes mutu perlengkapan audio dan diperintahkan menggerak-gerakkan kepala untuk mengecek distorsi bunyi. Separuh peserta diminta mengangguk sementara yang lain diminta menggeleng. Pesan yang mereka dengar adalah editorial radio. Mereka yang mengangguk (gerak tubuh yang berarti ya) cenderung menerima pesan yang mereka dengar, sementara mereka yang menggeleng cenderung menolak. Sekali lagi, tidak ada kesadaran, sekadar hubungan karena kebiasaan antara sikap penolakan atau penerimaan dengan ekspresi fisiknya yang umum. Anda bisa lihat mengapa saran umum untuk "tetap bersikap tenang dan baik, apa pun yang dirasa" adalah saran yang baik sekali: Anda bisa jadi betul-betul merasa tenang dan baik.

PENYIAPAN YANG MENJADI PEDOMAN

Penelitian efek penyiapan telah menghasilkan penemuan-penemuan yang mengancam citra diri kita sebagai sosok sadar dan mandiri yang membuat pertimbangan dan pilihan. Contohnya, kebanyakan kita menganggap memberi suara dalam pemilu itu tindakan sengaja yang mencerminkan nilai-nilai dan pertimbangan kebijakan oleh kita, serta tak dipengaruhi hal-hal yang tak ada sangkut-pautnya. Suara kita seharusnya tak dipengaruhi lokasi tempat pemungutan suara, misalnya, tapi sebenarnya memang ada pengaruh. Studi pola pemberian suara di Arizona pada 2000 menunjukkan bahwa dukungan untuk usul meningkatkan anggaran untuk sekolah lebih besar secara signifikan jika tempat pemungutan suara berada di sekolah dibanding di tempat lain. Percobaan lain menunjukkan bahwa memperlihatkan gambar ruang kelas dan loker juga meningkatkan kecenderungan pemilih mendukung kebijakan terkait sekolah. Efek gambar lebih besar daripada efek perbedaan status pemilih sebagai orangtua atau bukan! Penelitian terhadap penyiapan telah maju cukup jauh dari demonstrasi awal bahwa orang-orang yang diingatkan mengenai usia tua jadi berjalan lebih lambat. Sekarang kita tahu bahwa efek penyiapan bisa menjangkau tiap sudut kehidupan kita.

Hal-hal yang mengingatkan mengenai uang menghasilkan beberapa efek meresahkan. Para peserta di satu percobaan ditunjukkan daftar lima kata untuk menyusun frasa empat kata bertema uang ("high a salary desk paying" menjadi "a high-paying salary"). Penyiapan lain bersifat lebih halus, termasuk keberadaan benda bertema uang yang tak ada hubungannya di latar belakang, seperti setumpuk uang permainan Monopoli di meja, atau komputer dengan *screen saver* lembaran dolar mengapung di air.

Orang yang dipersiapkan terhadap uang menjadi lebih independen daripada kalau tidak disiapkan. Mereka bertahan dua kali lebih lama ketika mencoba menjawab suatu soal yang sangat sulit sebelum akhirnya meminta bantuan pelaku percobaan, tanda jelas peningkatan sikap mengandalkan diri sendiri. Orang yang dipersiapkan terhadap uang juga lebih egois: mereka lebih enggan menghabiskan waktu membantu orang lain yang pura-pura bingung mengenai satu tugas percobaan. Ketika pelaku percobaan menjatuhkan sejumlah pensil ke lantai, peserta dengan uang (tanpa disadari) dalam kepalanya memunguti lebih sedikit pensil. Di percobaan lain dalam rangkaian percobaan yang sama, para peserta diberitahu bahwa mereka bakal segera disuruh berbicara dengan seseorang dan diminta menyiapkan dua kursi selagi pelaku percobaan pergi menjemput orang itu. Peserta yang siap memikirkan uang memilih duduk lebih jauh daripada yang tidak disiapkan (118 vs. 80 sentimeter). Mahasiswa yang dipersiapkan memikirkan uang juga menunjukkan kesukaan lebih besar untuk sendirian.

Tema utama temuan-temuan itu adalah bahwa gagasan uang menyiapkan individualisme: keengganan terlibat dengan pihak lain, bergantung kepada pihak lain, atau menerima permintaan dari pihak lain. Psikolog yang telah melakukan riset luar biasa itu, Kathleen Vohs, tidak banyak berpendapat dalam membahas arti temuannya, dan menyerahkan itu kepada pembaca. Percobaan Vohs sungguh menohok—temuannya memberi kesan bahwa hidup dalam budaya ketika kita dikelilingi hal-hal yang mengingatkan uang boleh jadi membentuk perilaku dan sikap kita tanpa kita sadari, dan mungkin tak ingin kita

banggakan. Beberapa budaya memberikan banyak pengingat untuk rasa hormat, yang lain terus-menerus menyuruh orang-orang di dalamnya ingat Tuhan, dan beberapa masyarakat membentuk kepatuhan lewat gambar-gambar besar Sang Pemimpin. Bisakah ada keraguan bahwa potret pemimpin nasional yang ada di mana-mana dalam masyarakat diktatorial bukan hanya menyebarkan perasaan bahwa "Saudara Tua Mengawasi", melainkan juga menyebabkan pengurangan sungguhan dalam pemikiran spontan dan tindakan mandiri?

Bukti dari penelitian terhadap penyiapan memberi kesan bahwa bila orang diingatkan mengenai kematian, gagasan otoriter jadi makin menarik, yang mungkin memberi kepastian di tengah teror kematian. Percobaan lain telah membenarkan wawasan ala Freud mengenai peran lambang dan kiasan dalam hubungan-hubungan yang tak disadari. Contoh, lihatlah kata-kata tak lengkap dan ambigu ini: W__H dan S__P. Orang yang baru saja diminta memikirkan tindakan yang membuatnya merasa malu lebih cenderung melengkapi kata-kata itu menjadi WASH dan SOAP dibanding WISH dan SOUP. Selain itu, sekadar berpikir menikam punggung rekan kerja saja sudah membuat orang lebih cenderung membeli sabun, cairan pembersih, atau deterjen dibanding baterai, jus, atau permen. Perasaan jiwa ternoda tampaknya memicu hasrat membersihkan tubuh, suatu impuls yang diberi nama "efek Lady Macbeth".

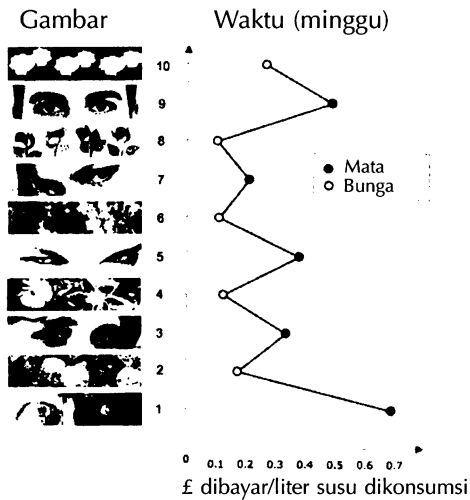
Pembersihan itu bersifat khusus bagi bagian tubuh yang terlibat dosa. Peserta suatu percobaan didorong "berbohong" kepada orang imajiner, lewat telepon atau e-mail. Dalam tes berikutnya mengenai produk apa yang paling mereka sukai, orang-orang yang berbohong di telepon lebih suka obat kumur daripada sabun, sementara mereka yang berbohong di e-mail lebih suka sabun daripada obat kumur.

Waktu saya menjabarkan penelitian tentang penyiapan kepada khalayak, reaksi mereka biasanya tidak percaya. Itu tidak mengagetkan: Sistem 2 percaya bahwa dirinya mengendalikan dan tahu alasan-alasan pilihannya. Barangkali pertanyaan-pertanyaan juga bermunculan dalam kepala Anda: Bagaimana bisa manipulasi kecil-kecil pada konteks berpengaruh begitu besar? Apakah percobaan-percobaan itu menun-

jukkan bahwa kita sepenuhnya bergantung kepada penyiapan apa pun yang ada di lingkungan? Tentu saja tidak. Efek penyiapan itu kuat tapi tak harus besar. Di antara seratus pemilih dalam pemilu, hanya segelintir yang belum menentukan sikaplah yang akan memberikan suara berbeda mengenai persoalan sekolah jika tempat pemungutan suara berada di sekolah dan bukan di gereja—tapi beberapa persen saja bisa mengubah hasil pemilu.

Meski demikian, gagasan yang harus Anda perhatikan adalah tidak percaya itu bukan pilihan. Hasil percobaan-percobaan itu tidak dibuat-buat, dan bukan kesalahan statistik. Anda tak punya pilihan selain menerima bahwa kesimpulan-kesimpulan utama penelitian-penelitian itu benar. Yang lebih penting, Anda mesti menerima bahwa kesimpulan-kesimpulan itu benar bagi *Anda*. Jika baru melihat *screen saver* bergambar lembaran dolar, Anda juga bakal lebih mungkin memunguti lebih sedikit pensil untuk membantu orang asing yang canggung menjatuhkannya. Anda tak percaya hasil-hasil itu berlaku pada Anda karena hasil-hasil itu tidak berkaitan dengan apa pun dalam pengalaman subjektif Anda. Tapi pengalaman subjektif Anda sebagian besar terdiri atas cerita yang Sistem 2 sampaikan kepada dirinya sendiri mengenai apa yang terjadi. Fenomena penyiapan muncul di Sistem 1, dan Anda tak punya akses sadar kepadanya.

Saya tutup dengan contoh sempurna satu efek penyiapan, yang dilakukan di dapur kantor satu universitas Britania. Selama bertahun-tahun orang-orang di kantor itu membayar teh atau kopi yang mereka nikmati sepanjang hari dengan memasukkan uang ke "kotak kejujuran". Daftar harga dipasang di dekatnya. Pada suatu hari, di atas daftar harga dipasang poster, tanpa pengumuman atau penjelasan. Selama sepuluh minggu poster itu digonta-ganti gambarnya, bunga atau mata yang seolah menatap. Tak seorang pun berkomentar mengenai dekorasi baru itu, tapi sumbangan dalam kotak kejujuran berubah signifikan. Gambar di poster dan jumlah uang yang dimasukkan orang ke dalam kotak (relatif terhadap jumlah yang dikonsumsi) ditunjukkan di Gambar 4. Hasilnya layak disimak.



Gambar 4

Pada minggu pertama percobaan (yang bisa Anda lihat di dasar gambar), dua mata membelalak menatap para peminum kopi atau teh, yang sumbangan rata-ratanya 70 pence per liter susu. Pada minggu kedua, posternya bergambar bunga dan sumbangan rata-rata turun ke sekitar 15 pence. Kecenderungan itu berlanjut. Rata-rata pengguna dapur menyumbang tiga kali lipat lebih banyak pada "minggu mata" dibanding pada "minggu bunga". Jelas, penggambaran pengawasan saja bisa mendorong orang berperilaku lebih baik. Seperti kita perkirakan, efek itu terjadi tanpa disadari. Apakah Anda sekarang percaya bahwa Anda bakal mengikuti pola yang sama?

Beberapa tahun lalu, psikolog Timothy Wilson menulis buku dengan judul yang menimbulkan renungan, *Strangers to Ourselves*. Anda sekarang telah diperkenalkan dengan orang asing itu, yang boleh jadi mengendalikan banyak hal yang Anda lakukan, walau Anda jarang bisa melihat kendali itu. Sistem 1 menyediakan kesan yang sering berubah menjadi kepercayaan Anda, dan menjadi sumber impuls yang sering menjadi pilihan dan tindakan Anda. Sistem 1 menawarkan penafsiran tersirat atas apa yang terjadi kepada Anda dan sekeliling Anda, menghubungkan masa kini dengan masa lalu yang baru terjadi

dan dengan harapan masa depan yang dekat. Sistem 1 mengandung model dunia yang langsung menilai apakah suatu peristiwa itu normal atau mengagetkan. Sistem 1 adalah sumber pertimbangan intuitif yang cepat dan sering kali tepat. Dan semua itu dilakukan Sistem 1 tanpa Anda sadari aktivitasnya. Seperti akan kita lihat di bab-bab berikut, Sistem 1 juga merupakan asal-usul banyak kesalahan sistematis pada intuisi Anda.

BICARA TENTANG PENYIAPAN

"Pemandangan orang-orang berseragam ini tidak menyiapkan kreativitas."

"Dunia ini lebih tak bisa dimengerti daripada yang kamu pikir. Kohorensinya sebagian besar datang dari cara kerja akal budimu."

"Mereka sudah siap mencari kesalahan, dan itulah yang mereka temukan."

"Sistem 1 membuat cerita, dan Sistem 2 percaya cerita itu. Kita semua mengalaminya."

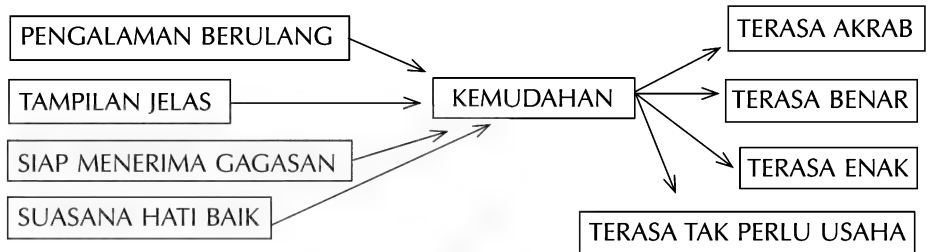
"Saya MEMBUAT diri saya tersenyum dan saya jadi merasa lebih enak!"

KEMUDAHAN KOGNITIF

Apabila Anda sedang sadar, dan barangkali juga ketika Anda tak sadar, banyak perhitungan berlangsung dalam otak Anda, untuk memelihara dan memperbarui jawaban-jawaban terkini bagi sejumlah pertanyaan penting: Adakah hal baru yang terjadi? Adakah ancaman? Apakah semua berjalan baik-baik saja? Haruskah saya mengalihkan perhatian? Apakah tugas ini butuh usaha lebih? Anda bisa bayangkan kokpit pesawat, dengan sejumlah meteran yang menunjukkan nilai terbaru masing-masing variabel. Penilaiannya dilakukan secara otomatis oleh Sistem 1, dan salah satu fungsinya adalah menentukan perlu tidaknya usaha tambahan dari Sistem 2.

Salah satu meteran itu mengukur *kemudahan kognitif*, dengan kisaran antara "Mudah" dan "Susah". Mudah adalah pertanda bahwa segalanya berjalan baik-baik saja—tak ada ancaman, tak ada berita besar, tak perlu mengalihkan perhatian atau mengerahkan usaha. Susah berarti ada masalah, yang akan membutuhkan peningkatan pengerahan Sistem 2. Dalam keadaan demikian, Anda mengalami *kesusahan kognitif*. Kesusahan kognitif dipengaruhi tingkat usaha terkini dan kehadiran kebutuhan yang belum dipenuhi. Yang mengagetkan adalah satu pengukur kemudahan kognitif berhubungan dengan jejaring besar berbagai masukan dan keluaran. Gambar 5 di halaman 55 menjelaskannya.

Gambar itu menggagas bahwa suatu kalimat yang ditulis dengan huruf-huruf yang jelas, atau sudah diulangi, atau sudah disiapkan untuk pikiran, akan diproses lancar dengan kemudahan kognitif. Jika Anda mendengarkan seseorang dengan suasana hati yang baik, atau bahkan ketika Anda menggigit pensil melintang sehingga "tersenyum", kemudahan kognitif juga terpicu. Sebaliknya, Anda mengalami kesusahan kognitif ketika membaca perintah yang hurufnya tak jelas, atau warna tulisannya pudar, atau bahasanya rumit, atau ketika suasana hati Anda buruk, dan bahkan ketika Anda cemberut.



Gambar 5. Sebab dan Akibat Kemudahan Kognitif

Bermacam-macam penyebab kemudahan atau kesusahan memiliki efek yang saling timbal balik. Ketika Anda berada dalam keadaan kemudahan kognitif, mungkin suasana hati Anda sedang baik, Anda menyukai apa yang Anda lihat, Anda percaya apa yang Anda dengar, Anda percaya intuisi Anda, dan Anda merasa situasi terkini itu akrab dan nyaman. Anda juga cenderung relatif santai dan berpikir ringan. Ketika merasa kesusahan, Anda lebih cenderung waspada dan curiga, mengerahkan lebih banyak usaha dalam apa yang Anda lakukan, merasa kurang nyaman, dan membuat lebih sedikit kesalahan, tapi juga kurang intuitif dan kurang kreatif dibanding biasanya.

ILUSI MENGINGAT

Kata *ilusi* membuat kita teringat ilusi pandangan, karena kita semua akrab dengan gambar-gambar yang mengecoh. Tapi pandangan bukan

satu-satunya tempat ilusi berada; ingatan juga rentan mengalami ilusi, sebagaimana pikiran secara umum.

David Stenbill, Monica Bigoutski, Shana Tirana. Saya baru saja mengarang nama-nama itu. Jika menemukan salah satunya dalam beberapa menit ke depan, Anda mungkin ingat di mana pertama kali melihatnya. Anda tahu, dan akan tahu untuk sementara bahwa ketiganya bukan nama pesohor kurang terkenal. Tapi anggaplah beberapa hari dari sekarang Anda disodori daftar panjang nama-nama, termasuk beberapa pesohor kurang terkenal dan nama-nama "baru" orang yang belum pernah Anda dengar; tugas Anda adalah menandai semua nama pesohor di daftar. Ada kemungkinan cukup besar Anda akan mengidentifikasi David Stenbill sebagai orang terkenal, walau Anda (tentu saja) tak akan tahu apakah Anda menemukan namanya dalam konteks film, olahraga, atau politik. Larry Jacoby, psikolog yang pertama kali mendemonstrasikan ilusi ingatan itu di laboratorium, memberi judul pada artikelnya "Becoming Famous Overnight". Bagaimana cara terjadinya? Mulailah dengan bertanya kepada diri sendiri bagaimana Anda tahu apakah seseorang itu terkenal atau tidak. Dalam beberapa kasus orang yang benar-benar terkenal (atau pesohor di bidang yang Anda akrabi), Anda punya dokumen mental dengan banyak informasi mengenai seseorang—pikirkan Albert Einstein, Bono, Hillary Clinton. Tapi Anda tak akan punya dokumen informasi mengenai David Stenbill jika Anda menemukan namanya dalam beberapa hari ke depan. Yang Anda punya sekadar rasa akrab—Anda pernah melihat nama itu di suatu tempat.

Jacoby menyatakan masalahnya dengan apik: "Pengalaman keakraban punya sifat 'masa lalu' yang sederhana tapi kuat, dan tampaknya menunjukkan bahwa pengalaman itu adalah cerminan langsung pengalaman yang sudah lalu." Sifat masa lalu itu ilusi. Yang benar, sebagaimana ditunjukkan Jacoby dan banyak pengikutnya, adalah nama David Stenbill akan tampak akrab ketika Anda melihatnya *karena Anda akan melihatnya lebih jelas*. Kata-kata yang pernah Anda lihat menjadi lebih mudah dilihat lagi—Anda bisa mengenali kata-kata itu dibanding kata-kata lain ketika ditampilkan sekilas atau terselubung

keriuhan, dan Anda akan lebih cepat (beberapa perseratus detik) membaca kata-kata itu dibanding kata-kata lain. Pendek kata, Anda mengalami kemudahan kognitif lebih besar dalam mempersepsi satu kata yang Anda pernah lihat, dan rasa kemudahan itulah yang memberi kesan akrab kepada Anda.

Gambar 5 menggagas satu cara untuk mengetesnya. Pilihlah satu kata yang benar-benar baru, jadikan kata itu mudah dilihat maka kata itu akan lebih mungkin punya sifat masa lalu. Memang, suatu kata baru lebih mungkin dikenal akrab jika dipersiapkan lebih dahulu dengan menampilkannya selama beberapa milidetik sebelum tes, atau ditampilkan secara lebih menonjol daripada kata-kata lain dalam daftar. Kaitan itu juga beroperasi di arah sebaliknya. Bayangkan Anda disodori daftar kata yang kurang jelas tulisannya. Beberapa kata sangat tidak jelas, sebagian lebih jelas, dan tugas Anda adalah mengenali lebih jelas kata-kata yang ditampilkan. Kata yang baru Anda lihat akan tampak lebih jelas daripada kata-kata asing. Seperti ditunjukkan Gambar 5, berbagai cara memicu kemudahan atau kesusahan kognitif bisa saling dipertukarkan; boleh jadi Anda tak tahu persis apa yang membuat suatu hal itu mudah atau susah secara kognitif. Begitulah munculnya ilusi keakraban.

ILUSI KEBENARAN

"New York adalah kota besar di Amerika Serikat." "Bulan mengelilingi Bumi." "Ayam berkaki empat." Dalam semua kasus itu, Anda dengan cepat mendapat sejumlah besar informasi terkait, hampir semuanya menunjuk ke satu arah atau lainnya. Anda langsung tahu sesudah membaca bahwa dua kalimat pertama benar dan kalimat terakhir salah. Tapi perhatikan bahwa "Ayam berkaki tiga" lebih jelas salahnya daripada "Ayam berkaki empat". Mekanisme asosiatif Anda memperlambat pertimbangan terhadap kalimat terakhir dengan menunjukkan fakta bahwa ada banyak hewan berkaki empat, dan barangkali pasar swalayan sering menjual paha ayam dibungkus empat-empat. Sistem 2 terlibat menyaring informasi itu, barangkali dengan meng-

angkat persoalan apakah pertanyaan mengenai New York terlalu mudah, atau memeriksa arti *mengelilingi*.

Pikirkanlah terakhir kali Anda ikut tes tertulis untuk mendapatkan surat izin mengemudi (SIM). Benarkah Anda perlu SIM khusus untuk menyetir mobil yang beratnya di atas tiga ton? Barangkali Anda belajar serius dan ingat di sisi halaman mana jawabannya muncul, berikut logika yang mendasarinya. Jelas bukan begitu cara saya lulus tes SIM ketika pindah ke negara bagian lain. Yang saya lakukan adalah membaca buku aturan dengan cepat satu kali, lalu berharap yang terbaik. Saya tahu sebagian jawaban tes dari pengalaman menyetir yang panjang. Tapi ada juga pertanyaan-pertanyaan yang jawaban benarnya tak terpikir, dan saya cuma bisa mengandalkan kemudahan kognitif. Jika jawabannya terasa akrab, saya anggap jawaban itu barangkali benar. Jika terlihat baru (atau kelewat berlebihan), saya tolak. Kesan keakraban dihasilkan oleh Sistem 1, dan Sistem 2 mengandalkannya untuk membuat pertimbangan benar/salah.

Pelajaran dari Gambar 5 adalah bahwa ilusi yang bisa diprediksi pasti muncul jika suatu pertimbangan didasarkan kepada kesan kemudahan atau kesusahan kognitif. Apa pun yang memudahkan kelancaran mesin asosiatif akan membuat bias kepercayaan juga. Satu cara yang andal untuk membuat orang percaya hal-hal yang palsu adalah pengulangan, karena keakraban tidak mudah dibedakan dari kebenaran. Lembaga otoriter dan pemasar selalu tahu fakta itu. Tapi psikologlah yang menemukan bahwa Anda tak harus mengulang seluruh pernyataan fakta atau gagasan untuk membuatnya tampak benar. Orang yang berkali-kali ditunjukkan frasa "suhu tubuh ayam" lebih mungkin menganggap benar pernyataan "suhu tubuh ayam 62 derajat" (atau sembarang angka lain). Keakraban dengan satu frasa dalam pernyataan itu sudah cukup untuk membuat keseluruhan pernyataan terasa akrab, sehingga jadi benar. Jika Anda tak bisa mengingat sumber suatu pernyataan, dan tak bisa mengaitkannya dengan hal lain yang Anda ketahui, Anda tak punya pilihan selain menggunakan rasa kemudahan kognitif.

CARA MENULIS PESAN YANG PERSUASIF

Anggaplah Anda mesti menulis satu pesan yang Anda ingin dipercaya penerimanya. Tentu saja isi pesan Anda benar, tapi itu belum cukup untuk membuat orang memercayai kebenarannya. Sah saja bagi Anda untuk memanfaatkan kemudahan kognitif, dan penelitian terhadap *ilusi kebenaran* memberi saran spesifik yang boleh jadi membantu Anda mencapai tujuan itu.

Kaidah umumnya adalah bahwa apa pun yang bisa Anda lakukan untuk mengurangi kesusahan kognitif akan membantu, jadi sebaiknya Anda memaksimalkan kemudahan membaca dulu. Bandingkan kedua pernyataan berikut:

Adolf Hitler lahir tahun 1892.

Adolf Hitler lahir tahun 1887.

Dua-duanya salah (Hitler lahir tahun 1889), tapi percobaan menunjukkan bahwa kalimat pertama lebih besar kemungkinannya dipercaya. Saran lagi: jika pesan Anda akan dicetak, gunakan kertas bermutu tinggi untuk memaksimalkan kontras antara huruf dan latar belakang. Jika menggunakan warna, Anda lebih dipercaya jika teks Anda dicetak dengan warna biru terang atau merah terang daripada nuansa hijau, kuning, atau biru pucat.

Jika Anda ingin dianggap bisa dipercaya dan cerdas, jangan menggunakan bahasa rumit kalau bisa menggunakan bahasa sederhana. Kolega saya di Princeton, Danny Oppenheimer, membuktikan kekeliruan mitos yang marak di kalangan mahasiswa mengenai kosakata yang paling dianggap mengesankan para profesor. Dalam artikel berjudul "Consequences of Erudite Vernacular Utilized Irrespective of Necessity: Problems with Using Long Words Needlessly", Oppenheimer menunjukkan bahwa membungkus gagasan yang familier dalam bahasa muluk-muluk dianggap sebagai tanda kecerdasan dan kredibilitas rendah.

Selain membuat pesan yang sederhana, coba buat pesan Anda mudah diingat. Sampaikan gagasan Anda dalam kalimat puitis kalau bisa; gagasan Anda akan lebih mungkin dianggap benar. Para peserta dalam

satu percobaan yang laporannya banyak dikutip membaca lusinan peribahasa yang kurang dikenal, seperti:

Woes unite foes (Kesedihan mempersatukan lawan).

Little strokes will tumble great oaks (Tebangan sedikit demi sedikit akan menumbangkan pohon besar).

A fault confessed is half redressed (Kesalahan yang diakui itu setengah ditebus).

Orang-orang lain membaca beberapa peribahasa itu yang sudah diubah menjadi versi tak puitis:

Woes unite enemies (Kesedihan mempersatukan musuh).

Little strokes will tumble great trees (Tebangan sedikit demi sedikit akan menumbangkan pohon besar).

A fault admitted is half redressed (Kesalahan yang diakui itu setengah ditebus).

Peribahasa-peribahasa itu dianggap lebih berbobot ketika bersajak dibanding ketika tidak bersajak.

Terakhir, jika menyebut sumber, pilih sumber yang namanya gampang disebut. Para peserta satu eksperimen diminta menilai prospek perusahaan-perusahaan Turki fiktif berdasarkan laporan dari dua firma pialang. Untuk tiap saham, salah satu laporannya berasal dari firma dengan nama yang gampang disebut (misalnya, Artan) dan laporan satunya lagi dari firma dengan nama susah disebut (misalnya, Taahhut). Kedua laporan kadang saling bertentangan. Prosedur terbaik untuk pengamat kiranya menimbang kedua laporan secara adil, tapi bukan itu yang mereka lakukan. Mereka lebih cenderung pada laporan Artan daripada laporan Taahhut. Ingatlah bahwa Sistem 2 itu malas dan usaha mental itu menyebalkan. Kalau memungkinkan, para penerima pesan Anda ingin menjauh dari apa pun yang membuat mereka ingat harus berusaha, termasuk sumber dengan nama susah disebut.

Semua itu saran yang sangat bagus, tapi jangan terlena. Kertas bermutu tinggi, warna-warna terang, bahasa puitis dan sederhana tidak

akan membantu jika pesan Anda jelas-jelas tak masuk akal, atau bertentangan dengan fakta yang dianggap benar oleh audiens Anda. Psikolog yang melakukan percobaan tidak percaya bahwa semua orang itu bodoh atau selalu bisa ditipu. Yang dipercaya para psikolog adalah kita semua menjalani sebagian besar hidup dengan dibimbing kesan-kesan dari Sistem 1—dan sering kali kita tidak tahu sumber kesan-kesan itu. Bagaimana Anda tahu suatu pernyataan itu benar? Jika pernyataan itu berhubungan erat sesuai logika atau asosiasi ke kepercayaan atau pilihan yang Anda pegang, atau berasal dari sumber yang Anda percaya dan sukai, Anda akan merasakan kemudahan kognitif. Masalahnya, boleh jadi ada sebab lain bagi perasaan kemudahan itu—termasuk mutu huruf dan pesona puitis—serta Anda tak bisa dengan mudah menelusuri perasaan Anda sampai ke sumbernya. Itulah pesan dalam Gambar 5: rasa kemudahan atau kesusahan punya banyak penyebab, dan kita susah memilah di antara banyak penyebab itu. Susah, tapi bukannya mustahil. Orang bisa mengatasi sebagian faktor yang menghasilkan ilusi kebenaran kalau sangat termotivasi melakukannya. Namun, pada kebanyakan kesempatan Sistem 2 yang malas akan memakai saran Sistem 1 dan berjalan terus.

KESUSAHAN DAN USAHA

Simetri banyak hubungan asosiatif menjadi tema utama di pembahasan koherensi asosiatif. Seperti sudah kita lihat, orang yang dibuat "tersenyum" atau "cemberut" dengan pensil di mulut atau bola di alis cenderung mengalami emosi yang normalnya diekspresikan dengan senyum atau cemberut. Imbal balik saling memperkuat yang sama juga ditemukan dalam penelitian kemudahan kognitif. Di satu pihak, kesusahan kognitif dialami ketika operasi Sistem 2 yang butuh usaha dijalankan. Di pihak lain, pengalaman kesusahan kognitif, apa pun sumbernya, cenderung menggerakkan Sistem 2, mengalihkan pendekatan orang terhadap masalah dari mode santai intuitif ke mode tekun analitis.

Soal tongkat pemukul-bola sudah disebut-sebut sebagai tes kecen-

derungan orang menjawab pertanyaan dengan gagasan pertama yang terpikir, tanpa memeriksa kebenarannya. Tes Refleksi Kognitif Shane Frederick berisi soal tongkat pemukul-bola dan dua soal lain, yang dipilih karena memancing jawaban intuitif langsung yang tidak benar. Kedua soal itu adalah:

Kalau 5 mesin butuh 5 menit untuk membuat 5 barang, berapa lama waktu yang dibutuhkan 100 mesin untuk membuat 100 barang?
100 menit ATAU 5 menit

Di danau, ada tumbuhan teratai yang menutupi permukaannya. Tiap hari, luas permukaan teratai bertambah dua kali lipat. Kalau untuk menutupi seluruh luas permukaan danau dibutuhkan waktu 48 hari, berapa lama yang dibutuhkan untuk menutupi setengah luas permukaan danau?
24 hari ATAU 47 hari

Jawaban yang benar untuk kedua soal ada di catatan kaki di dasar halaman ini*. Para pelaku percobaan merekrut 40 mahasiswa Princeton untuk Tes Refleksi Kognitif. Separuh dari mereka membaca soal yang ditulis dengan huruf berukuran kecil berwarna abu-abu pudar. Soalnya bisa terbaca, tapi tulisannya memicu kesusahan kognitif. Hasilnya jelas: 90% mahasiswa yang melihat soal tes dengan tulisan normal membuat setidaknya satu kesalahan dalam tes, tapi proporsinya turun jadi 35% ketika tulisannya sulit dibaca. Anda tidak salah membacanya: prestasi jadi lebih baik ketika tulisan sulit dibaca. Kesusahan kognitif, apa pun sumbernya, menggerakkan Sistem 2, yang lebih mungkin menolak jawaban intuitif yang disarankan Sistem 1.

MENYENANGKANNYA KEMUDAHAN KOGNITIF

Satu artikel berjudul "Mind at Ease Puts a Smile on the Face" menjabarkan suatu percobaan ketika para peserta ditunjukkan gambar-gam-

*5, 47

bar berbagai benda secara cepat. Sebagian gambar itu dipermudah pengenalannya dengan menampilkan siluet bendanya sebelum gambar benda diperlihatkan, sangat cepat sehingga bentuknya tak sempat diperhatikan. Reaksi emosional peserta diukur dengan merekam denyut listrik dari otot-otot wajah, mencatat perubahan ekspresi yang terlalu kecil dan cepat untuk diamati. Sebagaimana diperkirakan, orang tersenyum kecil dan alisnya mengendur ketika gambar benda lebih gampang dilihat. Tampaknya satu ciri Sistem 1 adalah bahwa kemudahan kognitif dikaitkan dengan perasaan enak.

Sebagaimana diperkirakan, kata-kata yang gampang diucapkan memancing rasa suka. Perusahaan-perusahaan dengan nama yang gampang diucapkan mendapat hasil lebih baik daripada perusahaan lain pada minggu pertama penjualan saham perdana, walau efeknya menghilang seiring waktu. Saham dengan kode yang bisa dibaca (seperti KAR atau LUNMOO) lebih baik kinerjanya daripada yang memelintir lidah seperti PXG atau RDO—dan tampaknya terus memiliki keunggulan kecil. Satu penelitian yang dilakukan di Swiss menemukan bahwa para investor percaya saham dengan nama mudah diucapkan seperti Emmi, Swissfirst, dan Comet akan memberi hasil lebih tinggi daripada yang namanya susah seperti Geberit dan Ypsomed.

Seperti kita lihat di Gambar 5, pengulangan memicu kemudahan kognitif dan rasa akrab yang nyaman. Psikolog terkenal Robert Zajonc menghabiskan sebagian besar kariernya meneliti hubungan antara pengulangan suatu rangsangan dan rasa suka yang akhirnya dimiliki orang terhadapnya. Zajonc menyebutnya *efek paparan belaka* (*mere exposure effect*). Satu demonstrasi yang dilakukan di koran mahasiswa University of Michigan dan Michigan State University adalah salah satu percobaan favorit saya. Selama beberapa minggu, muncul kotak mirip iklan di halaman depan koran mahasiswa, yang berisi salah satu kata bahasa Turki (atau seperti bahasa Turki) berikut: *kadirga*, *saricik*, *biwonjni*, *nansoma*, dan *iktitaf*. Frekuensi pengulangan kata-kata itu beragam: salah satu kata hanya tampil satu kali, sementara yang lainnya tampil dua kali, lima kali, sepuluh kali, dan 25 kali. (Kata-kata yang paling sering muncul di koran mahasiswa satu universitas

menjadi yang paling jarang muncul di koran universitas lain.) Tak ada penjelasan yang diberikan, dan pertanyaan pembaca dijawab dengan pernyataan bahwa "pembeli ruang tersebut ingin anonim".

Ketika rangkaian iklan misterius itu berakhir, para peneliti mengirim kuesioner ke kalangan mahasiswa, meminta pendapat mereka apakah kata-kata itu "berarti sesuatu yang 'baik' atau sesuatu yang 'buruk'". Hasilnya spektakuler: kata-kata yang disajikan lebih sering dinilai lebih baik daripada kata-kata yang hanya ditampilkan satu atau dua kali. Temuan itu diperkuat di banyak percobaan lain, menggunakan aksara China, wajah, dan bentuk acak.

Efek paparan belaka tidak bergantung pada pengalaman sadar keakraban. Malah efek itu sama sekali tak bergantung pada kesadaran: efek itu terjadi biarpun kata atau gambar yang diulang diperlihatkan dengan sangat cepat sehingga pengamat tak pernah sadar sudah melihatnya. Mereka masih tetap menyukai kata atau gambar yang ditampilkan lebih sering. Sebagaimana yang sudah jelas sekarang, Sistem 1 bisa menanggapi kesan peristiwa yang tak disadari Sistem 2. Malah, efek paparan belaka sebenarnya lebih kuat bagi rangsangan yang tak dilihat secara sadar oleh orang.

Menurut Zajonc, efek pengulangan bagi kesukaan adalah fakta biologis yang sangat penting dan ada pada semua hewan. Untuk bisa bertahan hidup dalam dunia yang berbahaya, suatu makhluk hidup harus bereaksi dengan hati-hati terhadap rangsangan baru, dengan kecurigaan dan rasa takut. Kemungkinan bertahan hidup hewan yang tak curiga pada hal baru itu kecil. Tapi ada juga gunanya apabila kewaspadaan awal mereda sesudah rangsangan terbukti aman. Kata Zajonc, efek paparan belaka terjadi karena pengulangan paparan rangsangan yang tak diikuti hal buruk. Rangsangan seperti itu akhirnya akan menjadi tanda aman, dan aman itu baik. Jelas alasan itu tak terbatas pada manusia. Untuk membuktikannya, salah seorang rekan Zajonc memutar dua macam nada ke dua set telur ayam yang subur. Sesudah telur-telur itu menetas, anak ayam yang keluar dari dalamnya secara konsisten lebih sedikit mengeluarkan bunyi gelisah kalau mendengar nada yang didengarnya sewaktu masih dalam telur.

Zajonc memberikan ringkasan yang baik mengenai program penelitiannya:

Konsekuensi pengulangan paparan itu berguna bagi organisme dalam hubungannya dengan lingkungan hidup dan tak hidup di sekelilingnya. Organisme jadi bisa membedakan benda dan habitat yang aman dengan yang tidak, dan itulah dasar keterikatan sosial yang paling primitif. Oleh karena itu, pengulangan paparan adalah dasar organisasi dan kohesi sosial—sumber dasar kestabilan psikologis dan sosial.

Kaitan antara emosi positif dan kemudahan kognitif di Sistem 1 punya riwayat evolusioner yang panjang.

KEMUDAHAN, SUASANA HATI, DAN INTUISI

Sekitar tahun 1960, seorang psikolog muda bernama Sarnoff Mednick berpikir dia telah menemukan esensi kreativitas. Gagasannya sederhana sekaligus kuat: kreativitas adalah ingatan asosiatif yang bekerja sangat baik. Mednick membuat satu tes, disebut Remote Association Test (RAT, Tes Asosiasi Jarak Jauh), yang masih sering digunakan dalam penelitian kreativitas.

Untuk contoh mudahnya, simak tiga kata berikut:

cottage Swiss cake

Bisakah Anda pikirkan satu kata yang berhubungan dengan ketiganya? Barangkali Anda bisa menemukan bahwa jawabannya adalah *cheese* (keju). Sekarang coba yang ini:

dive light rocket

Soalnya jauh lebih sukar, tapi punya satu jawaban benar yang unik, yang dikenali tiap penutur bahasa Inggris, walau kurang dari 20% dalam sampel mahasiswa yang bisa menemukannya dalam 15 detik. Ja-

wabannya adalah *sky* (langit). Tentu saja, tak semua kumpulan tiga kata punya keterkaitan dengan satu kata. Contohnya, kata-kata *dream*, *ball*, dan *book* tak punya hubungan bersama yang semua orang anggap sah.

Beberapa tim psikolog Jerman yang telah mempelajari RAT akhir-akhir ini telah mendapat penemuan-penemuan luar biasa mengenai kemudahan kognitif. Salah satu tim mengajukan dua pertanyaan: Bisakah orang merasakan bahwa suatu kumpulan tiga kata punya kesamaan tema sebelum mereka tahu apa temanya? Bagaimana suasana hati memengaruhi prestasi dalam tugas itu? Untuk mencaritahu, mereka pertama-tama membuat beberapa subjek mereka bahagia dan yang lainnya sedih, dengan meminta para subjek memikirkan peristiwa bahagia atau sedih dalam kehidupan mereka selama beberapa menit. Mereka lalu menyajikan sejumlah kumpulan tiga kata kepada para subjek, yang setengahnya punya hubungan satu sama lain (seperti *dive*, *light*, *rocket*) dan setengahnya lagi tak punya hubungan (seperti *dream*, *ball*, *book*), serta menyuruh para subjek menekan satu dari dua tombol dengan cepat untuk menandakan dugaan mereka, apakah tiga kata itu ada hubungannya satu sama lain atau tidak. Waktu yang diperkenankan untuk membuat tebakan, 2 detik, terlalu pendek bagi kemunculan jawaban sebenarnya dalam pikiran siapa pun.

Kejutan pertama adalah bahwa tebakan orang jauh lebih akurat daripada kalau menebak secara acak. Saya anggap itu luar biasa. Rasa kemudahan kognitif rupanya dibangkitkan oleh sinyal sangat samar dari mesin asosiatif, yang "tahu" bahwa ketiga kata itu koheren (ada hubungannya satu sama lain) lama sebelum hubungan itu ditemukan. Peran kemudahan kognitif dalam pertimbangan ditunjukkan kembali dalam percobaan oleh tim Jerman lain: manipulasi yang meningkatkan kemudahan kognitif (penyiapan, jenis huruf yang gampang dibaca, menampilkan kata-kata lebih awal) meningkatkan kecenderungan melihat kata-kata itu sebagai saling berkaitan.

Satu penemuan luar biasa lainnya adalah efek suasana hati yang kuat pada prestasi intuitif. Para pelaku percobaan menghitung "indeks intuisi" untuk mengukur akurasi. Mereka mendapati bahwa membuat para peserta berada dalam suasana hati yang baik sebelum tes dengan

menyuruh peserta memikirkan hal baik membuat peserta menebak lebih akurat. Yang lebih mengejutkan adalah subjek yang tidak bahagia sepenuhnya tak mampu melakukan tugas intuitif dengan akurat; tebakan mereka tidak lebih baik daripada tebakan acak. Agaknya suasana hati memengaruhi operasi Sistem 1: ketika kita tak nyaman dan tak bahagia, kita kehilangan hubungan dengan intuisi kita.

Temuan-temuan itu menambah bukti yang menunjukkan bahwa suasana hati yang baik, intuisi, kreativitas, kemungkinan ditipu, dan peningkatan pengendalian Sistem 1 membentuk satu gugusan. Di ujung lain, kesedihan, kewaspadaan, kecurigaan, pendekatan analitis, dan peningkatan usaha juga menjadi satu gugusan. Suasana hati yang baik mengendurkan kendali Sistem 2 atas prestasi: kalau suasana hati sedang baik, orang menjadi lebih intuitif dan kreatif tapi juga kurang waspada dan lebih rawan mengalami kesalahan logika. Lagi-lagi, seperti pada efek paparan belaka, hubungan itu masuk akal secara biologis. Suasana hati yang baik adalah tanda bahwa segalanya berjalan lancar, lingkungan aman, dan tidak apa-apa kalau menurunkan kewaspadaan. Suasana hati yang buruk menandakan bahwa ada yang tidak beres, mungkin ada ancaman, dan kehati-hatian dibutuhkan. Kemudahan kognitif adalah sebab sekaligus akibat perasaan yang enak.

Remote Association Test memberitahu kita lebih banyak lagi mengenai hubungan antara kemudahan kognitif dan pengaruh positif. Simak dua kumpulan kata ini:

sleep mail switch

salt deep foam

Anda tentu saja tidak tahu, tapi pengukuran kegiatan elektrik di otot wajah Anda kiranya menunjukkan senyum kecil ketika Anda membaca kumpulan kedua, yang koheren (jawabannya *sea* [laut]). Reaksi senyum terhadap koherensi muncul di subjek yang tak diberitahu apa-apa mengenai kesamaan tema; mereka sekadar ditunjukkan tiga kata dan diperintahkan menekan tombol sesudah membacanya. Kesan kemudahan kognitif yang datang bersama penampilan kumpulan kata yang koheren tampaknya sedikit menyenangkan.

Bukti yang kita punya mengenai perasaan enak, kemudahan kognitif, dan intuisi terhadap koherensi itu, sebagaimana kata ilmuwan, berkorelasi tapi tak mesti berhubungan sebab akibat. Kemudahan kognitif dan senyum terjadi bersamaan, tapi apakah perasaan enak benar-benar menyebabkan intuisi koherensi? Ya, benar. Buktinya datang dari satu pendekatan percobaan cerdas yang telah menjadi makin populer. Beberapa peserta diberi penjelasan yang menyediakan tafsiran alternatif untuk perasaan enak mereka: mereka diberitahu mengenai musik yang dimainkan di *earphone* bahwa "riset terdahulu menunjukkan bahwa musik itu memengaruhi reaksi emosional orang". Penjelasan itu langsung menghilangkan intuisi koherensi. Temuan tersebut menunjukkan bahwa tanggapan emosional singkat yang mengikuti tampilan kumpulan tiga kata (menyenangkan kalau tiga kata itu koheren, tidak menyenangkan kalau tidak koheren) sebenarnya menjadi dasar pertimbangan koherensi. Tidak ada yang tak bisa dilakukan Sistem 1 di sana. Perubahan emosional bisa diperkirakan, dan karena tak mengejutkan, perubahan itu tak berhubungan sebab akibat dengan kata-kata.

Itulah sebaik-baiknya riset psikologi sejauh ini, dengan kombinasi teknik percobaan dan hasil, yang sama-sama kuat sekaligus sangat mengejutkan. Kita sudah belajar banyak mengenai kerja otomatis Sistem 1 dalam beberapa puluh tahun belakangan. Banyak yang kita ketahui sekarang mungkin terdengar seperti fiksi sains tiga puluh atau empat puluh tahun lalu. Dulu tak terbayangkan bahwa bentuk huruf yang jelek memengaruhi pertimbangan kebenaran dan prestasi kognitif, atau bahwa tanggapan emosional terhadap kemudahan kognitif tiga kata membantu munculnya kesan koherensi. Psikologi sudah melangkah jauh.

BICARA TENTANG KEMUDAHAN KOGNITIF

"Jangan tolak rencana bisnis mereka hanya karena jenis hurufnya susah dibaca."

"Kita pasti terpengaruh untuk percaya karena hal itu sering sekali diulang-ulang, tapi ayo kita pikirkan lagi."

"Keakraban menimbulkan rasa suka.[†] Ini efek paparan belaka."

"Suasana hatiku sedang baik sekali hari ini, dan Sistem 2-ku lebih lemah daripada biasanya. Sebaiknya aku lebih berhati-hati."

[†]"*Witing tresno jalaran soko kulino*"—Penerj.

NORMA, KEJUTAN, DAN PENYEBAB

Ciri dan fungsi utama Sistem 1 dan Sistem 2 sudah diperkenalkan, dengan pembahasan lebih terperinci pada Sistem 1. Bisa dibilang dalam kepala kita ada komputer yang luar biasa kuat, tidak cepat berdasarkan standar perangkat keras konvensional tapi mampu menggambarkan struktur dunia kita dengan berbagai tipe hubungan asosiatif dalam jejaring luas berisi bermacam-macam jenis gagasan. Penyebaran aktivasi di mesin asosiatif itu otomatis, tapi kita (Sistem 2) punya kemampuan mengendalikan pencarian dalam ingatan, juga memprogramnya supaya deteksi suatu peristiwa di lingkungan bisa menarik perhatian. Kini kita akan melihat lebih terperinci kelebihan dan kekurangan Sistem 1.

MENAKSIR KENORMALAN

Fungsi utama Sistem 1 adalah memelihara dan memperbarui model dunia pribadi Anda, yang menggambarkan apa-apa yang normal di dalamnya. Model itu dibangun dengan asosiasi-asosiasi yang menghubungkan gagasan-gagasan keadaan, peristiwa, tindakan, dan hasil yang terjadi berdekatan dengan teratur, baik pada waktu yang sama maupun saling berurutan dengan jeda singkat. Selagi hubungan-hubungan itu terbentuk dan menguat, pola gagasan-gagasan yang saling hubung

menjadi mewakili struktur peristiwa-peristiwa dalam hidup Anda, dan menentukan tafsiran Anda terhadap masa kini serta harapan Anda terhadap masa depan.

Kemampuan untuk terkejut adalah aspek penting kehidupan mental kita, dan kejutan itu sendiri adalah pertanda paling peka mengenai bagaimana kita mengerti dunia kita dan apa yang kita harapkan dari dunia. Ada dua jenis kejutan. Sebagian harapan itu aktif dan sadar—Anda tahu Anda menunggu peristiwa tertentu terjadi. Ketika waktunya sudah dekat, boleh jadi Anda berharap mendengar bunyi pintu ketika anak Anda pulang sekolah; ketika pintu terbuka Anda berharap mendengar suara yang akrab. Anda akan terkejut jika suatu peristiwa yang diharapkan secara aktif tidak terjadi. Tapi ada lebih banyak peristiwa yang Anda harapkan secara pasif; Anda tidak menunggu peristiwa-peristiwa itu, tapi Anda tidak terkejut ketika peristiwa-peristiwa itu terjadi. Itulah peristiwa-peristiwa yang normal dalam satu situasi, walau tak cukup besar peluang terjadinya untuk diharapkan secara aktif.

Satu insiden bisa membuat peristiwa yang berulang menjadi kurang mengejutkan. Beberapa tahun lalu, saya dan istri saya berlibur di pulau wisata kecil di Great Barrier Reef, Australia. Hanya ada empat puluh kamar tamu di pulau itu. Ketika makan malam, kami terkejut karena bertemu seorang kenalan, psikolog bernama Jon. Kami saling memberi salam dan berkomentar mengenai kebetulan. Jon meninggalkan tempat wisata itu esoknya. Dua minggu kemudian saya dan istri berada di teater di London. Seorang penonton yang terlambat datang duduk di sebelah saya sesudah lampu teater dimatikan. Waktu lampu menyala lagi karena jeda antar babak, saya melihat bahwa yang duduk di sebelah saya Jon. Saya dan istri saya belakangan berkomentar bahwa kami sama-sama sadar akan dua fakta: pertama, pertemuan kedua lebih luar biasa daripada yang pertama; kedua, kami jelas *tak lebih terkejut* bertemu Jon pada kesempatan kedua dibanding ketika pertama kali. Agaknya, pertemuan pertama sudah mengubah gagasan kami mengenai Jon. Dia menjadi "psikolog yang muncul kalau kami pergi ke luar negeri". Kami (Sistem 2) tahu itu gagasan yang lucu, tapi

Sistem 1 kami membuat seolah bertemu Jon di tempat-tempat aneh itu terasa normal.

Kiranya kami bakal lebih terkejut kalau bertemu kenalan selain Jon dalam teater London. Berdasarkan ukuran probabilitas mana pun, bertemu Jon di teater itu jauh lebih kecil peluangnya daripada bertemu yang mana pun di antara ratusan kenalan kami—tapi bertemu Jon tampak lebih normal.

Dalam beberapa kondisi, harapan pasif dengan cepat berubah menjadi aktif, sebagaimana kami dapati di peristiwa kebetulan lain. Pada suatu Minggu malam beberapa tahun lalu, saya dan istri saya sedang naik mobil dari New York City ke Princeton, sebagaimana yang telah lama kami lakukan tiap minggu. Kami melihat pemandangan tak biasa: mobil terbakar di pinggir jalan. Ketika kami melewati jalan yang sama pada hari Minggu seminggu sesudahnya, ada lagi mobil terbakar di sana. Lagi-lagi kami mendapati bahwa kami tidak lebih terkejut pada kejadian kedua dibanding ketika pertama kali melihatnya. Tempat itu menjadi "tempat mobil terbakar". Karena keadaan ketika terjadi pengulangan peristiwa itu sama, insiden kedua sudah cukup untuk membuat harapan aktif: selama berbulan-bulan, barangkali bertahun-tahun, sesudah peristiwa itu kami ingat mobil terbakar tiap kali kami mencapai tempat kami pernah melihatnya di jalan, dan siap melihat mobil terbakar lagi (tapi tentu saja kami tak pernah melihat mobil terbakar di sana lagi).

Psikolog Dale Miller dan saya menulis satu esai untuk mencoba menjelaskan bagaimana peristiwa jadi dipandang sebagai normal atau tak normal. Akan saya gunakan satu contoh dari penjabaran "teori norma" kami, walau tafsir saya atas teori itu sudah sedikit berubah:

Seorang pengamat, yang dengan santai mengamati orang-orang di meja sebelahnya di satu restoran mewah, memperhatikan bahwa orang pertama yang mencicipi sup meringis seolah kesakitan. Kenormalan banyak peristiwa akan berubah akibat insiden itu. Sekarang tak akan mengejutkan kalau orang yang pertama kali mencicipi sup mengernyit kaget ketika disentuh pramusaji; tak mengejutkan juga

kalau tamu lain menahan jeritan ketika mencicipi sup yang sama. Peristiwa-peristiwa itu dan banyak yang lain tampak lebih normal daripada biasanya, tapi bukan karena membenarkan harapan yang telah ada. Justru peristiwa-peristiwa itu tampak normal karena melibatkan peristiwa pertama, mengambil peristiwa pertama dari ingatan, dan ditafsirkan sesuai peristiwa pertama.

Bayangkan Anda-lah si pengamat di restoran itu. Anda terkejut karena reaksi tak biasa si tamu pertama terhadap sup, dan terkejut lagi karena tanggapan kaget terhadap sentuhan pramusaji. Tapi peristiwa tak biasa kedua akan menarik peristiwa pertama dari ingatan dan keduanya saling menjelaskan. Kedua peristiwa itu cocok dengan satu pola, yaitu bahwa si tamu adalah orang yang sangat tegang. Di pihak lain, jika hal yang terjadi sesudah si tamu pertama meringis adalah tamu lain menolak sup, kedua kejutan itu akan dihubungkan dan suplah yang akan disalahkan.

"Berapa hewan dari tiap-tiap jenis yang dibawa Musa dalam bahtera?" Jumlah orang yang mendeteksi apa yang salah dalam pertanyaan itu kecil sekali sehingga pertanyaannya dinamai "ilusi Musa". Yang membawa hewan dalam bahtera bukan Musa, melainkan Nuh. Seperti insiden pemakan sup yang meringis, ilusi Musa langsung bisa dijelaskan oleh teori norma. Gagasan hewan dalam bahtera membangun konteks kitab suci, dan Musa tidak tak biasa dalam konteks itu. Anda tak secara positif mengharapkan kemunculan Musa, tapi penyebutan nama Musa tidak mengejutkan. "Musa" dan "Nuh" juga sama-sama pendek dan punya bunyi huruf vokal yang sama. Sebagaimana kumpulan tiga kata yang menghasilkan kemudahan kognitif, Anda tanpa sadar mendeteksi koherensi asosiatif antara "Musa" dan "bahtera" sehingga cepat menerima pertanyaan itu. Ganti Musa dengan George W. Bush dalam kalimat pertanyaan itu dan yang didapat adalah lelucon politik yang kurang lucu, bukan ilusi.

Ketika sesuatu tidak cocok dengan konteks gagasan-gagasan yang aktif, sistem mendeteksi ketidaknormalan, sebagaimana baru Anda alami. Anda tak tahu apa yang datang sesudah *sesuatu*, tapi Anda tahu

ketika ada kata *semen*, kata itu tidak normal dalam kalimat barusan. Studi tanggapan otak menunjukkan bahwa pelanggaran kenormalan dideteksi dengan sangat cepat dan terperinci. Dalam percobaan yang dilakukan baru-baru ini, orang mendengar kalimat "Bumi mengelilingi masalah tiap tahun." Terdeteksi pola khas pada aktivitas otak, dimulai dalam dua persepuluh detik sesudah permulaan kata yang ganjil. Yang lebih mengherankan, tanggapan otak yang sama terjadi dengan kecepatan yang sama ketika suara laki-laki berkata "Saya percaya saya hamil karena saya merasa mual setiap pagi," atau kalau suara orang kelas atas berkata "Aku punya tato besar di punggungku." Sejumlah besar pengetahuan atas dunia harus langsung dimunculkan untuk mengakui ketidaknormalan: suara tersebut harus dikenali sebagai suara berbahasa kelas atas dan dihadapkan dengan generalisasi bahwa tato besar tidak lazim di kalangan kelas atas.

Kita bisa berkomunikasi dengan sesama karena pengetahuan kita atas dunia dan penggunaan kata itu dimiliki banyak orang. Ketika saya menyebut meja, tanpa memerinci lebih lanjut, Anda mengerti bahwa yang saya maksud adalah meja biasa. Anda tahu pasti bahwa permukaannya rata dan jumlah kakinya di bawah 25. Kita punya *norma* untuk banyak kategori, dan norma-norma itu menyediakan latar untuk deteksi langsung anomali seperti laki-laki hamil dan bangsawan bertato.

Untuk mengapresiasi peran norma dalam komunikasi, simaklah kalimat "Tikus besar memanjat belalai gajah kecil." Saya anggap Anda punya norma mengenai ukuran tikus dan gajah yang tak jauh dari norma yang saya punya. Norma-norma itu menentukan ukuran biasa atau rata-rata kedua hewan tersebut, juga mengandung informasi mengenai kisaran atau ragam dalam kategori tersebut. Sangat kecil kemungkinan saya atau Anda membayangkan tikus yang lebih besar daripada gajah menduduki gajah yang lebih kecil daripada tikus. Kita malah secara terpisah tapi bersama-sama membayangkan tikus yang lebih kecil daripada sepatu menaiki gajah yang lebih besar daripada sofa. Sistem 1, yang mengerti bahasa, punya akses ke norma-norma kategori, yang menentukan kisaran nilai yang masuk akal beserta kasus-kasus paling umum.

MELIHAT PENYEBAB DAN NIAT

"Orangtua Fred datang terlambat. Makanan diharapkan segera datang. Fred marah." Anda tahu mengapa Fred marah, dan itu bukan karena makanan diharapkan segera datang. Dalam jejaring asosiasi Anda, marah dan terlambat berhubungan sebagai akibat dan kemungkinan sebab, tapi tidak ada kaitan seperti itu antara marah dan gagasan menunggu makanan. Cerita yang koheren langsung dibuat selagi Anda membaca; Anda langsung tahu penyebab Fred marah. Menemukan hubungan sebab akibat seperti itu adalah bagian dalam tindakan memahami cerita dan operasi otomatis Sistem 1. Sistem 2, diri Anda yang sadar, ditawarkan tafsiran sebab akibat dan menerimanya.

Satu cerita dalam *The Black Swan* karya Nassim Taleb menggambarkan pencarian sebab akibat yang otomatis itu. Taleb melaporkan bahwa harga obligasi awalnya naik pada hari tertangkapnya Saddam Hussein di tempat persembunyiannya di Irak. Para investor rupanya mencari aset yang lebih aman pagi itu, dan Bloomberg News menayangkan judul berita ini: U.S. TREASURIES RISE; HUSSEIN CAPTURE MAY NOT CURB TERRORISM (KAS PEMERINTAH AMERIKA SERIKAT BERTAMBAH; PENANGKAPAN HUSSEIN MUNGKIN TAK MEREDAM TERORISME). Setengah jam kemudian, harga obligasi turun kembali dan judul berita berubah: U.S. TREASURIES FALL; HUSSEIN CAPTURE BOOSTS ALLURE OF RISKY ASSETS (KAS PEMERINTAH AMERIKA SERIKAT BERKURANG; PENANGKAPAN HUSSEIN MENAMBAH DAYA TARIK ASET BERISIKO). Jelas, penangkapan Saddam Hussein adalah peristiwa utama hari itu, dan karena cara pencarian sebab otomatis membentuk pemikiran kita, peristiwa itu ditakdirkan menjadi penjelasan apa pun yang terjadi di pasar pada hari itu. Dua judul berita itu sepiantas tampak seperti penjelasan mengenai apa yang terjadi di pasar, tapi pernyataan yang bisa menjelaskan dua hasil yang saling bertentangan itu berarti tak menjelaskan apa-apa. Malah yang dilakukan judul-judul berita itu hanyalah memuaskan kebutuhan kita akan koherensi: suatu peristiwa besar dianggap harus punya akibat,

dan akibat perlu sebab untuk penjelasan. Kita punya keterbatasan informasi mengenai apa yang terjadi pada satu hari, dan Sistem 1 ahli dalam menemukan cerita sebab akibat koheren yang menghubungkan pecahan-pecahan pengetahuan yang dimilikinya.

Bacalah kalimat berikut:

Sesudah menghabiskan satu hari menjelajahi pemandangan indah di jalan-jalan New York yang ramai, Jane mendapati dompetnya hilang.

Ketika orang-orang yang sudah membaca cerita singkat itu (bersama-sama banyak orang lain) diberi tes mengingat yang mendadak, kata *copet* dipandang jauh lebih berhubungan dengan cerita itu dibanding kata *pemandangan*, walau *pemandangan* benar-benar ada dalam kalimat cerita sementara *copet* tidak. Aturan-aturan koherensi asosiatif memberitahu kita apa yang terjadi. Peristiwa hilangnya dompet dapat mengingatkan banyak penyebab: dompet jatuh dari kantong, tertinggal di restoran, dan lain-lain. Namun ketika gagasan dompet hilang, New York, dan jalan ramai disandingkan, bersama-sama gagasan-gagasan itu memancing penjelasan bahwa *copet* adalah penyebab hilangnya dompet. Di cerita sup mengejutkan, hasilnya—entah itu orang lain yang meringis sesudah mencicip sup atau reaksi ekstrem orang pertama terhadap sentuhan pramusaji—mendatangkan tafsir yang koheren secara asosiatif terhadap keterkejutan awal, melengkapi suatu cerita yang masuk akal.

Psikolog Belgia Albert Michotte yang keturunan ningrat pada 1945 menerbitkan buku (diterjemahkan ke bahasa Inggris tahun 1963) yang menjungkirbalikkan berabad-abad pemikiran mengenai sebab akibat, sampai setidaknya ke pemeriksaan Hume atas hubungan antar gagasan. Kebijakan yang biasa dianut adalah bahwa kita menyimpulkan hubungan sebab akibat fisik dari pengamatan korelasi antar peristiwa yang berulang-ulang. Kita punya banyak pengalaman ketika kita melihat satu benda bergerak menyentuh benda lain, dan benda lain itu langsung bergerak, sering kali (tapi tak selalu) ke arah yang sama. Itulah yang terjadi ketika satu bola biliar menabrak bola

biliar lain, juga ketika Anda menjatuhkan vas dengan menyenggolnya. Michotte punya gagasan yang berbeda: menurutnya, kita *melihat* sebab akibat, selangsung kita melihat warna. Untuk menunjukkannya, Michotte membuat episode-episode ketika satu kotak hitam yang digambar di atas kertas terlihat bergerak; kotak hitam itu menyentuh kotak lain, yang langsung bergerak. Para pengamat tahu sebenarnya tidak ada kontak fisik sungguhan, tapi mereka tetap saja mendapat "ilusi sebab akibat" yang kuat. Jika benda kedua langsung mulai bergerak, mereka menjabarkannya "digerakkan" oleh benda pertama. Percobaan telah menunjukkan bahwa bayi umur enam bulan melihat urutan kejadian sebagai suatu skenario sebab akibat, dan mereka menunjukkan keterkejutan kalau urutan itu diubah. Kita rupanya sudah sejak lahir siap mendapat *kesan* sebab akibat, yang tidak bergantung pada penalaran mengenai pola sebab akibat. Kesan itu adalah produk Sistem 1.

Tahun 1944, berdekatan dengan waktu Michotte menerbitkan demonstrasi atas sebab akibat fisik, dua psikolog, Fritz Heider dan Mary-Ann Simmel, menggunakan metode yang sama dengan Michotte untuk menunjukkan persepsi sebab akibat *berniat*. Heider dan Simmel membuat film sepanjang satu menit empat puluh detik yang menampilkan satu segitiga besar, satu segitiga kecil, dan satu lingkaran yang bergerak mengelilingi suatu bentuk yang terlihat seperti rumah dengan pintu terbuka. Penonton melihat segitiga besar agresif yang mengganggu segitiga kecil, lingkaran yang ketakutan, lalu lingkaran dan segitiga kecil bergabung mengalahkan si pengganggu; mereka juga melihat banyak interaksi di seputar pintu, lalu akhir yang meledak. Persepsi niat dan emosi tak bisa ditolak; hanya orang-orang dengan autisme yang tak mengalaminya. Semua itu terjadi dalam akal budi Anda. Akal budi Anda siap dan bahkan giat mengenali pelaku, memberi kepribadian dan niat tertentu bagi pelaku, serta memandang tindakan mereka seolah menunjukkan kecenderungan individual. Lagi-lagi bukti menunjukkan bahwa kita terlahir dalam keadaan siap membuat kaitan dengan niat: bayi berumur di bawah satu tahun bisa mengenali pengganggu dan korban, serta berharap sesuatu yang me-

ngejar akan mengikuti jalur paling langsung untuk menangkap apa pun yang dikejarinya.

Pengalaman akan tindakan yang dikehendaki secara bebas itu terpisah dari sebab akibat fisik. Walau misalnya tangan Anda bergerak mengambil tempat garam, Anda tidak memikirkan peristiwa itu sebagai rangkaian sebab akibat fisik. Anda mengalaminya sebagai sesuatu yang disebabkan oleh keputusan yang dibuat *Anda* yang tak berwujud, karena Anda ingin menambah garam ke makanan. Banyak orang menganggap biasa menjabarkan jiwa mereka sebagai sumber dan penyebab tindakan mereka. Psikolog Paul Bloom, dalam tulisan di *The Atlantic* tahun 2005, menyajikan klaim provokatif bahwa ke-siapan bawaan lahir kita untuk memisahkan sebab akibat fisik dan berniat menjelaskan mengapa kepercayaan keagamaan bersifat hampir universal. Bloom mengamati bahwa "kita mempersepsi dunia benda pada intinya terpisah dari dunia akal budi, sehingga kita bisa membayangkan tubuh tanpa jiwa dan jiwa tanpa tubuh." Dua bentuk sebab akibat yang siap kita persepsi itu membuat kita wajar saja menerima dua kepercayaan pusat dalam banyak agama: keilahian imaterial sebagai penyebab pertama dunia fisik, dan jiwa abadi yang mengendalikan tubuh kita sementara selagi kita hidup dan meninggalkan tubuh ketika kita mati. Dalam pandangan Bloom, dua konsep sebab akibat dibentuk secara terpisah oleh kekuatan-kekuatan evolusioner, memasukkan asal-usul agama ke struktur Sistem 1.

Menonjolnya intuisi sebab akibat adalah tema yang berulang dalam buku ini karena orang rentan menerapkan pemikiran sebab akibat tidak pada tempatnya, pada situasi-situasi yang membutuhkan penalaran statistik. Pemikiran statistik mendapat kesimpulan mengenai kasus-kasus dari sifat kategori dan kumpulan. Sayangnya Sistem 1 tidak punya kapabilitas melakukan cara bernalar seperti itu; Sistem 2 bisa belajar berpikir statistik, tapi hanya sedikit orang yang terdidik demikian.

Psikologi sebab akibat merupakan dasar keputusan saya menjabarkan proses psikologis dengan kiasan pelaku tanpa banyak memikirkan konsistensi. Saya kadang menyebut Sistem 1 sebagai

pelaku dengan sifat dan kesukaan tertentu, serta kadang sebagai mesin asosiatif yang menggambarkan realitas dengan pola kaitan yang rumit. Sistem dan mesin itu fiksi; alasan saya menggunakan keduanya adalah keduanya cocok dengan cara pikir kita mengenai sebab. Segitiga dan lingkaran Heider bukan pelaku sungguhan—tapi kita sangat mudah dan alami memikirkannya dengan cara demikian. Itu masalah ekonomi mental. Saya anggap Anda (seperti saya sendiri) merasa lebih mudah berpikir mengenai akal budi jika kita menjabarkan apa yang terjadi dengan sifat dan niat (dua sistem) serta terkadang dengan keteraturan mekanis (mesin asosiatif). Saya tak bermaksud meyakinkan Anda bahwa sistem-sistem saya nyata, sebagaimana Heider juga tak bermaksud membuat Anda percaya segitiga besar benar-benar suka mengganggu.

BICARA TENTANG NORMA DAN SEBAB

"Waktu muncul pelamar kedua yang ternyata teman lama saya juga, saya tidak begitu kaget lagi. Pengulangan sedikit saja sudah cukup membuat pengalaman baru terasa normal!"

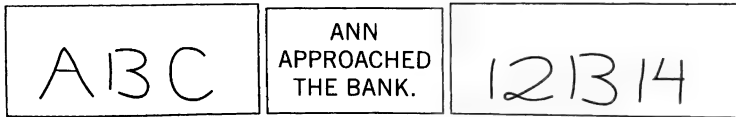
"Ketika menyurvei reaksi terhadap produk-produk ini, ayo kita pastikan tidak hanya berfokus ke rata-rata. Kita harus memikirkan seluruh kisaran reaksi normal."

"Dia tidak bisa terima bahwa dia sedang sial saja; dia perlu cerita sebab akibat. Dia pikir ada orang yang sengaja menyabot pekerjaannya."

MESIN UNTUK MELOMPAT KE KESIMPULAN

Komedian tersohor Danny Kaye punya sebaris lawakan yang saya ingat terus sejak saya remaja. Kaye bicara mengenai seorang perempuan yang tak dia sukai, sebagai berikut: "Posisi favoritnya adalah di sebelah dirinya sendiri, dan olahraga favoritnya adalah melompat ke kesimpulan." Saya ingat lawakan itu muncul dalam percakapan pertama dengan Amos Tversky mengenai rasionalitas intuisi statistik, dan sekarang saya percaya kalimat Kaye menawarkan penjabaran yang pas untuk cara Sistem 1 berfungsi. Melompat ke kesimpulan itu efisien kalau kesimpulan-kesimpulannya kemungkinan besar benar dan kerugian akibat kesalahan masih bisa ditanggung, serta jika lompatan bisa menghemat waktu dan usaha. Melompat ke kesimpulan itu berisiko kalau situasinya tak familier, taruhannya tinggi, dan tidak ada waktu untuk mengumpulkan lebih banyak informasi. Itulah keadaan ketika kesalahan intuitif mungkin terjadi, yang bisa dicegah oleh campur tangan sengaja Sistem 2.

PENGABAIAAN AMBIGUITAS DAN PEREDAMAN KERAGUAN



Gambar 6

Apa kesamaan tiga kotak di Gambar 6? Jawabannya semuanya ambigu. Hampir pasti Anda membaca isi kotak kiri sebagai A B C dan isi kotak kanan sebagai 12 13 14, tapi unsur tengah di kedua kotak itu persis sama. Anda dapat saja membaca keduanya sebagai A 13 C atau 12 B 14, tapi Anda tidak melakukannya. Mengapa tidak? Bentuk yang sama dibaca sebagai huruf dalam konteks barisan huruf dan sebagai angka dalam konteks barisan angka. Keseluruhan konteks membantu menentukan penafsiran tiap unsur. Bentuknya ambigu, tapi Anda melompat ke kesimpulan mengenai identitasnya dan tidak menjadi sadar akan ambiguitas yang dituntaskan.

Dalam kasus Ann, barangkali Anda membayangkan seorang perempuan yang memikirkan uang, berjalan menuju bangunan yang ada kasir dan lemari besinya. Tapi tafsiran yang masuk akal itu bukan satu-satunya yang mungkin; kalimatnya ambigu. Jika ada kalimat seperti ini sebelumnya "They were floating gently down the river", Anda bakal membayangkan adegan yang sangat berbeda. Kalau Anda baru memikirkan sungai, kata *bank* (dalam bahasa Inggris) tidak dihubungkan dengan uang. Tanpa konteks yang tersurat, Sistem 1 memberikan satu kemungkinan konteks. Kita tahu itu Sistem 1 karena Anda tidak sadar ada pilihan atau kemungkinan penafsiran lain. Kecuali kalau Anda baru-baru ini bermain perahu di sungai, barangkali Anda lebih sering pergi ke bank daripada mengapung di sungai, dan Anda tuntaskan ambiguitas dengan cara demikian. Kalau sedang tak yakin, Sistem 1 bertaruh pada satu jawaban, dan taruhannya dibimbing pengalaman. Aturan bertaruhnya cerdas: peristiwa terbaru dan konteks terkini paling dipertimbangkan ketika memilih tafsiran.

Ketika tidak ada peristiwa terbaru yang teringat, ingatan yang lebih jauh berpengaruh. Salah satu pengalaman Anda yang pertama dan paling teringat adalah membaca ABC; dulu Anda tidak membaca A13C.

Aspek terpenting kedua contoh itu adalah bahwa ada pilihan pasti yang dibuat, tapi Anda tidak mengetahuinya. Hanya satu tafsir yang muncul, dan Anda tidak pernah sadar mengenai adanya ambiguitas. Sistem 1 tidak mengingat pilihan-pilihan yang ditolaknya, bahkan fakta bahwa ada pilihan. Keraguan sadar tidak berada dalam daftar kemampuan Sistem 1; keraguan sadar membutuhkan pertimbangan banyak tafsiran yang saling bertentangan dalam akal budi pada waktu yang sama, dan itu menuntut usaha mental. Ketidakpastian dan keraguan adalah wilayah Sistem 2.

BIAS UNTUK PERCAYA DAN MEMBENARKAN

Psikolog Daniel Gilbert, yang dikenal sebagai penulis buku *Stumbling to Happiness*, pernah menulis esai berjudul "How Mental Systems Believe". Di dalamnya dia mengembangkan teori percaya dan tak percaya yang dia usut sampai ke filsuf abad ke-17 Baruch Spinoza. Gilbert mengusulkan pemahaman atau satu pernyataan mesti dimulai dengan usaha memercayai pernyataan itu: pertama-tama Anda harus tahu apa kiranya makna gagasan itu kalau gagasan itu memang benar. Barulah Anda bisa memutuskan untuk *tak memercayainya* atau tidak. Usaha awal untuk percaya adalah operasi otomatis Sistem 1, yang melibatkan pembangunan tafsir terbaik yang mungkin atas situasi. Menurut Gilbert, pernyataan yang tidak masuk akal pun akan memancing kepercayaan pada awalnya. Coba lihat contohnya: "ikan makan permen". Barangkali Anda sadar mengenai kesan samar ikan dan permen sebagai proses otomatis ingatan asosiatif yang dibuka untuk mencari kaitan antara dua gagasan yang bakal membuat pernyataan tidak masuk akal bisa dimengerti.

Gilbert memandang ketidakpercayaan sebagai operasi Sistem 2, dan dia menyampaikan percobaan elegan untuk menjelaskan pendapatnya. Peserta diperlihatkan pernyataan-pernyataan tak masuk akal,

seperti "dinca adalah api", yang beberapa detik kemudian diikuti satu kata, "benar" atau "salah". Ingatan mereka kemudian dites, pernyataan mana saja yang diberi label "benar". Dalam satu kondisi percobaan, peserta diharuskan mengingat angka sambil menjalani tugas. Gangguan terhadap Sistem 2 punya efek selektif: orang jadi susah "tidak percaya" kalimat-kalimat yang salah. Dalam tes ingatan lanjutan, peserta yang terkuras jadi menganggap banyak kalimat yang salah sebagai benar. Hikmahnya cukup penting: ketika Sistem 2 sibuk, kita akan percaya hampir segala hal. Sistem 1 bisa ditipu dan cenderung ingin percaya; Sistem 2 bertanggung jawab atas keraguan dan ketidakpercayaan, tapi Sistem 2 kadang sibuk dan sering malas. Memang ada bukti bahwa orang lebih mudah dipengaruhi oleh pesan-pesan kosong persuasif, seperti iklan, ketika capek dan terkuras.

Operasi ingatan asosiatif mendukung suatu *bias konfirmasi* umum. Waktu ditanya "Apakah Sam ramah?" contoh perilaku Sam yang teringat akan berbeda dengan yang teringat kalau ditanya "Apakah Sam tidak ramah?" Suatu pencarian bukti pendukung yang sengaja, dikenal sebagai *strategi tes positif*, juga merupakan cara Sistem 2 menguji suatu hipotesis. Berkebalikan dengan aturan-aturan para filsuf sains, yang menyarankan untuk menguji hipotesis dengan mencoba menyangkal hipotesis tersebut, orang (sering kali termasuk para ilmuwan) mencari data yang mungkin cocok dengan kepercayaan yang mereka sedang pegang. Bias konfirmasi Sistem 1 lebih suka menerima saran secara tidak kritis dan membesar-besarkan peluang terjadinya peristiwa ekstrem serta berkemungkinan kecil. Jika ditanya mengenai peluang tsunami menerpa California dalam tiga puluh tahun ke depan, yang Anda bayangkan di kepala kemungkinan besar adalah tsunami, sebagaimana yang dikatakan Gilbert mengenai pernyataan tidak masuk akal seperti "ikan makan permen". Anda akan rawan melebih-lebihkan peluang terjadinya bencana tersebut.

KOHERENSI EMOSIONAL BERLEBIHAN (EFEK HALO)

Jika suka sikap politik presiden, barangkali Anda suka suara dan penampilan sang presiden juga. Kecenderungan suka (atau tidak suka) segalanya mengenai seseorang—termasuk hal-hal yang tidak Anda amati—dikenal sebagai efek halo. Istilah itu sudah digunakan dalam psikologi selama satu abad, tapi belum banyak dipakai dalam bahasa sehari-hari. Itu patut disayangkan, karena efek halo adalah nama yang bagus untuk bias umum yang berperan besar dalam membentuk pandangan kita terhadap orang dan situasi. Efek halo adalah salah satu penyebab cara penggambaran dunia buatan Sistem 1 lebih sederhana dan koheren daripada kenyataannya.

Anda bertemu seorang perempuan bernama Joan di pesta lalu mendapati dia menyenangkan dan enak diajak bicara. Sekarang nama Joan muncul sebagai seseorang yang dapat diminta menyumbang untuk derma. Apa yang Anda ketahui mengenai sifat murah hati Joan? Jawaban yang benar adalah bahwa Anda tak tahu apa-apa, karena tidak ada alasan untuk percaya bahwa orang yang menyenangkan dalam situasi sosial juga biasa banyak menyumbang. Tapi Anda suka Joan dan Anda akan ingat perasaan menyukai dia ketika memikirkan dia. Anda juga suka kemurahhatian dan orang yang murah hati. Dengan asosiasi, Anda sekarang cenderung percaya bahwa Joan bersifat murah hati. Dan sesudah Anda percaya dia murah hati, mungkin Anda jadi lebih menyukainya dibanding sebelumnya, karena Anda sudah menambahkan sifat murah hati pada kumpulan sifat baik Joan.

Bukti nyata sifat murah hati tak ada dalam cerita Joan, dan kekosongan itu diisi dugaan yang cocok dengan tanggapan emosional terhadap Joan. Dalam situasi lain, bukti mengumpul berangsur-angsur dan tafsiran dibentuk oleh emosi yang terkait kesan pertama. Dalam satu kasus klasik psikologi, Solomon Asch menyajikan deskripsi dua orang dan meminta komentar mengenai kepribadian mereka. Apa pendapat Anda mengenai Alan dan Ben?

Alan: cerdas—rajin—impulsif—kritis—keras kepala—suka iri

Ben: suka iri—keras kepala—kritis—impulsif—rajin—cerdas

Jika Anda mirip dengan kebanyakan kita, pendapat Anda terhadap Alan akan lebih baik daripada Ben. Sifat-sifat pertama di urutan mengubah makna sifat-sifat yang muncul belakangan. Sifat keras kepala pada orang yang cerdas dipandang bisa dibenarkan dan malah bisa mendatangkan rasa hormat, tapi kecerdasan pada orang yang suka iri dan keras kepala membuat dia lebih berbahaya. Efek halo juga merupakan contoh ambiguitas yang diredam: seperti kata *bank*, kata sifat *keras kepala* itu ambigu dan akan ditafsirkan dengan cara yang membuatnya koheren dengan konteks.

Sudah ada banyak variasi atas tema penelitian itu. Para peserta di satu penelitian pertama-tama memikirkan tiga kata sifat pertama yang menjabarkan Alan; lalu mereka melihat tiga kata sifat terakhir yang katanya milik orang lain. Ketika mereka sudah membayangkan dua individu, para peserta lalu ditanya apakah mungkin keenam kata sifat itu menjabarkan orang yang sama, dan kebanyakan menganggapnya mustahil!

Urutan pengamatan kita terhadap sifat seseorang sering kali ditentukan secara kebetulan. Tapi urutan itu penting, karena efek halo meningkatkan bobot kesan pertama, kadang sampai semua informasi sesudahnya terabaikan. Pada awal karier saya sebagai profesor, saya menilai ujian esai mahasiswa dengan cara biasa. Saya memeriksa lembar ujian satu demi satu dan membaca semua esai dari satu mahasiswa secara berurutan sambil menilai. Lalu saya menghitung total nilai mahasiswa itu dan melanjutkan ke mahasiswa berikutnya. Akhirnya saya melihat bahwa nilai yang saya berikan untuk semua esai di satu lembar ujian cenderung seragam. Saya mulai curiga bahwa penilaian saya menunjukkan efek halo, dan pertanyaan pertama yang saya nilai berpengaruh berlebihan pada keseluruhan nilai. Mekanismenya sederhana: kalau saya memberi nilai tinggi ke esai pertama, saya cenderung berprasangka baik kalau sesudahnya saya menemukan jawaban yang tidak jelas atau ambigu. Tampaknya itu masuk akal. Tentunya

mahasiswa yang menjawab dengan baik di esai pertama tidak bakal membuat kesalahan konyol di esai kedua! Tapi ada masalah serius dengan cara saya. Kalau satu mahasiswa menulis dua esai, satu bagus dan satu jelek, saya bakal memberi nilai akhir yang berbeda tergantung esai mana yang saya baca lebih dulu. Saya memberitahu para mahasiswa bahwa bobot nilai kedua esai sama, tapi itu tidak benar: esai pertama berpengaruh lebih besar ke nilai akhir daripada esai kedua. Itu tidak bisa diterima.

Saya memakai prosedur baru. Bukannya membaca satu demi satu lembar ujian, saya membaca dan menilai jawaban pertanyaan pertama dari semua mahasiswa, lalu melanjutkan dengan pertanyaan kedua. Saya tulis semua nilai di balik lembar ujian supaya saya tidak terpengaruh (bahkan secara tidak sadar) waktu saya membaca esai kedua. Tak lama sesudah menggunakan cara baru, saya menyadari sesuatu yang meresahkan: keyakinan saya sendiri terhadap penilaian saya jadi lebih rendah dibanding sebelumnya. Alasannya, saya jadi sering merasakan ketidaknyamanan yang baru saya rasa. Ketika saya kecewa dengan esai kedua seorang mahasiswa dan membalik lembar ujian untuk menulis nilai yang jelek, kadang-kadang saya temukan bahwa saya memberi nilai bagus untuk esai pertama mahasiswa itu. Saya juga perhatikan bahwa saya tergoda untuk mengurangi kesenjangan nilai dengan cara mengubah nilai yang akan saya tulis, dan saya sulit mengikuti aturan untuk tidak menyerah pada godaan itu. Nilai yang saya berikan untuk esai-esai satu mahasiswa sering kali sangat jauh berbeda. Ketiadaan koherensi membuat saya tidak yakin dan frustrasi.

Saya jadi kurang puas dan kurang yakin dengan penilaian saya dibanding dulu, tapi saya tahu itu pertanda baik; artinya prosedur baru lebih ampuh. Konsistensi yang tadinya saya nikmati sebenarnya kosong: konsistensi itu menghasilkan perasaan kemudahan kognitif, dan Sistem 2 saya dengan malas menerima saja nilai akhirnya. Dengan membiarkan diri saya sangat dipengaruhi pertanyaan pertama ketika menilai pertanyaan-pertanyaan selanjutnya, saya menghindari dari kesenjangan yang muncul ketika mahasiswa menjawab bagus di beberapa pertanyaan dan jelek di pertanyaan lain. Ketidakkonsistenan tak

nyaman yang terungkap waktu saya mengganti cara itu nyata, karena menunjukkan tidak memadainya satu pertanyaan saja untuk menilai semua yang diketahui mahasiswa dan tidak bisa diandalkannya penilaian saya.

Prosedur yang saya pakai untuk menjinakkan efek halo sesuai dengan satu prinsip umum: lepaskan kaitan dari kesalahan. Untuk mengerti cara kerja prinsip itu, bayangkan ada banyak pengamat yang melihat satu stoples yang penuh berisi uang logam, lalu mereka diminta menebak jumlah uang logam dalam stoples. Sebagaimana dijelaskan James Surowiecki dalam buku larisnya, *The Wisdom of Crowds*, dalam tugas seperti itu individu mengerjakannya dengan buruk, tapi kumpulan individu mengerjakan dengan baik. Beberapa orang menebak terlalu tinggi, lainnya menebak terlalu rendah, tapi kalau banyak tebakan dihitung rata-ratanya, rata-rata itu cenderung tepat. Mekanismenya jelas: semua orang melihat stoples yang sama, dan tebakan mereka semua punya dasar yang sama. Di pihak lain, kesalahan yang dibuat satu orang tidak terkait kesalahan orang lain, dan (tanpa adanya bias sistematis) rata-rata semua kesalahan adalah nol. Tapi ajaibnya penghilangan kesalahan hanya bisa terjadi kalau pengamatan terjadi secara independen dan kesalahan tidak saling terkait. Jika para pengamat memiliki bias yang sama, perhitungan rata-rata tebakan tidak akan menghilangkan kesalahan. Kalau para pengamat dibiarkan saling memengaruhi, ukuran sampel jadi mengecil, dan ketepatan tebakan kelompok berkurang.

Untuk mendapat informasi paling berguna dari banyak sumber bukti, Anda harus coba membuat sumber-sumber itu tidak saling berhubungan. Aturan itu termasuk prosedur kerja polisi. Kalau ada banyak saksi suatu peristiwa, mereka tidak diperbolehkan membicarakannya satu sama lain sebelum memberikan kesaksian. Tujuannya bukan hanya mencegah saksi-saksi saling bersekongkol, melainkan juga mencegah saksi terpengaruh saksi lain. Saksi-saksi yang membicarakan pengalaman mereka akan cenderung membuat kesalahan yang sama dalam kesaksian, sehingga mengurangi nilai informasi yang mereka berikan. Mengurangi yang berlebihan dari sumber informasi itu selalu baik.

Prinsip pertimbangan independen (dan kesalahan tak berkaitan) bisa langsung diterapkan dalam rapat, suatu kegiatan yang sering dilakukan para eksekutif di organisasi. Satu aturan sederhana bisa membantu: sebelum satu masalah dibahas, semua yang hadir dalam rapat sebaiknya diminta menulis singkat pendapat mereka. Prosedur ini menampung berbagai pengetahuan dan pendapat di antara yang hadir. Kebiasaan diskusi terbuka memberi terlalu banyak porsi kepada mereka yang bicara lebih dulu dan tegas, yang menyebabkan orang lain memilih ikut mereka.

APA YANG ANDA LIHAT, ITULAH YANG ADA

Salah satu kenangan favorit saya dari tahun-tahun pertama bekerja bersama Amos adalah satu lawakan yang dia suka lakukan. Meniru seorang profesor yang mengajarnya filsafat, Amos menggerutu dalam bahasa Ibrani berlogat Jerman: "Kamu tidak boleh lupa *Primat of the Is.*" Arti kalimat yang dikatakan profesornya tidak pernah jelas buat saya (juga buat Amos, saya kira), tapi lawakan Amos selalu ada intinya. Dia teringat kalimat itu (dan kemudian saya juga) kapan saja kami menemukan ketidakseimbangan antara cara pikiran kita memperlakukan informasi yang tersedia langsung dan informasi yang belum kita punyai.

Satu ciri penting mesin asosiatif adalah hanya mewakili gagasan yang aktif. Informasi yang tidak diambil dari ingatan (bahkan secara tak sadar) sama saja dengan tidak ada. Sistem 1 sangat hebat dalam membangun cerita terbaik yang memuat gagasan-gagasan yang sedang aktif, tapi tidak (tidak bisa) melibatkan informasi yang tidak dipunyainya.

Ukuran keberhasilan Sistem 1 adalah koherensi cerita yang dibuatnya. Jumlah dan mutu data yang menjadi dasar cerita itu tidak penting. Kalau informasi hanya sedikit, dan ini sering terjadi, Sistem 1 beroperasi sebagai mesin untuk melompat ke kesimpulan. Perhatikan yang berikut: "Apakah Mindik akan menjadi pemimpin yang baik? Dia cerdas dan kuat...." Satu jawaban langsung datang di kepala Anda,

dan jawabannya ya. Anda memilih jawaban terbaik berdasarkan sedikit informasi yang tersedia, tapi Anda terburu-buru. Bagaimana kalau dua kata sifat berikutnya itu *korup* dan *kejam*?

Catat apa yang *tidak* Anda lakukan sewaktu Anda berpikir mengenai Mindik sebagai pemimpin. Anda tidak memulai dengan bertanya, "Apa yang perlu saya ketahui sebelum saya membentuk pendapat mengenai kualitas kepemimpinan seseorang?" Sistem 1 bekerja sendiri sejak kata sifat pertama: cerdas itu baik, cerdas dan kuat itu baik sekali. Itulah cerita terbaik yang bisa dibuat dari dua kata sifat, dan Sistem 1 menyampaikannya dengan kemudahan kognitif. Cerita itu akan diperbaiki kalau informasi baru datang (misalnya kalau Mindik korup), tapi tidak ada menunggu dan tidak ada ketidaknyamanan subjektif. Dan tetap ada bias yang menyukai kesan pertama.

Kombinasi Sistem 1 yang mencari koherensi dan Sistem 2 yang malas berarti Sistem 2 akan menyetujui banyak kepercayaan intuitif, yang mendekati kesan yang dihasilkan Sistem 1. Tentu saja Sistem 2 juga bisa melakukan pendekatan lebih sistematis dan hati-hati terhadap bukti, serta memeriksa banyak hal sebelum membuat keputusan—misalnya Anda mau membeli rumah, Anda akan sengaja mencari informasi yang belum Anda miliki. Tapi Sistem 1 diperkirakan memengaruhi juga keputusan yang hati-hati. Masukan Sistem 1 tidak pernah berhenti.

Melompat ke kesimpulan berdasarkan bukti terbatas itu penting bagi pemahaman atas pemikiran intuitif, dan sering sekali muncul dalam buku ini sehingga saya akan gunakan singkatan panjang untuknya: WYSIATI, yang kepanjangannya adalah *what you see is all there is* (apa yang Anda lihat, itulah yang ada). Sistem 1 sangat tidak peka terhadap kualitas serta kuantitas informasi yang menghasilkan kesan dan intuisi.

Amos, bersama dua mahasiswa pascasarjananya di Stanford, melaporkan satu penelitian yang langsung menyentuh WYSIATI, mengamati reaksi orang yang diberi bukti sepihak dan mengetahuinya. Pe- serta percobaan disodori skenario hukum sebagai berikut:

Pada 3 September, penggugat David Thornton, wakil serikat buruh berumur 43 tahun, hadir di Thrifty Drug Store #168 untuk kunjungan rutin. Sepuluh menit sesudah dia datang, seorang manajer toko menemuinya dan berkata dia tidak bisa lagi bicara dengan karyawan anggota serikat buruh di dalam toko. Dia harus menemui mereka di luar ketika mereka istirahat. Aturan itu diperbolehkan dalam kontrak serikat buruh dengan Thrifty Drug tapi sebelumnya tidak pernah diterapkan. Waktu Mr. Thornton menolak, dia diberitahu bahwa dia harus ikut aturan, atau pergi, atau ditangkap. Mr. Thornton lalu berkata kepada manajer bahwa selama ini dia diperbolehkan berbicara dengan karyawan di dalam toko sampai sepuluh menit, selama tidak mengganggu urusan pekerjaan, dan dia lebih suka ditangkap daripada mengubah prosedur kunjungan rutin. Manajer lalu memanggil polisi yang kemudian memborgol Mr. Thornton karena masuk tanpa izin. Sesudah dia diproses dan ditahan sebentar, tuduhan terhadapnya dicabut. Mr. Thornton lalu menggugat Thrifty Drug untuk penahanan tanpa izin.

Selain latar belakang itu, yang dibaca semua peserta, kelompok-kelompok peserta membaca presentasi pengacara kedua pihak. Pengacara serikat buruh tentu menjabarkan penahanan itu sebagai upaya intimidasi, sementara pengacara toko menyatakan bahwa pembicaraan serikat buruh di toko merupakan gangguan dan manajer sudah bertindak sesuai aturan. Beberapa peserta mendengar argumen kedua pihak, seperti juri. Para pengacara tidak menambah informasi berguna yang tak dapat disimpulkan dari cerita latar belakang.

Para peserta tahu akan keadaannya, dan mereka yang hanya mendengar satu pihak bisa saja membayangkan argumen pihak lawannya. Namun, penyajian bukti sepihak punya efek sangat menonjol bagi pertimbangan. Lagi pula, para peserta yang melihat bukti sepihak lebih yakin dengan keputusan mereka daripada yang melihat bukti kedua pihak. Itulah yang bisa diperkirakan jika keyakinan yang dialami orang ditentukan oleh koherensi cerita yang mereka buat dari informasi yang tersedia. Yang penting bagi cerita yang bagus adalah konsistensi informasi, bukan kelengkapan. Anda akan sering mendapati bahwa

kalau kita tahu hanya sedikit, kita lebih mudah mencocokkan semua yang kita tahu ke dalam pola yang koheren.

WYSIATI memudahkan tercapainya koherensi dan kemudahan kognitif yang menyebabkan kita menganggap benar suatu pernyataan. WYSIATI menjelaskan mengapa kita bisa berpikir cepat, dan bagaimana kita bisa mengerti informasi tak lengkap dalam dunia yang rumit. Cerita koheren yang kita buat sering kali cukup dekat dengan realitas untuk mendukung tindakan yang masuk akal. Tapi saya akan menunjuk WYSIATI juga untuk menjelaskan satu daftar panjang bias pertimbangan dan pilihan, yang mencakup hal-hal berikut:

- ❑ Terlalu percaya diri: Seperti disiratkan dalam aturan WYSIATI, kuantitas dan kualitas bukti tidak banyak dianggap dalam kepercayaan diri subjektif. Keyakinan orang terhadap kepercayaannya sebagian besar bergantung pada kualitas cerita yang bisa mereka sampaikan mengenai apa yang mereka lihat, biarpun mereka hanya melihat sedikit. Sering kali kita gagal memikirkan kemungkinan bahwa bukti yang seharusnya penting untuk pertimbangan kita itu belum ada—apa yang kita lihat, itulah yang ada. Selanjutnya, sistem asosiatif kita cenderung mendekati pola aktivasi yang koheren serta meredam keraguan dan ambiguitas.
- ❑ Efek pemingkaian: Berbagai cara menyajikan informasi yang sama sering kali menimbulkan emosi yang berbeda. Pernyataan bahwa "peluang bertahan hidup satu bulan sesudah operasi adalah 90%" lebih menenteramkan hati daripada pernyataan yang setara, bahwa "peluang kematian satu bulan sesudah operasi adalah 10%". Dengan cara yang sama, daging olahan yang disebut "90% bebas lemak" lebih menarik daripada kalau disebut "10% lemak". Kesetaraan kedua macam kalimat itu jelas, tapi orang biasanya hanya melihat satu versi, dan hanya yang dilihatnya itulah yang dianggap ada.
- ❑ Pengabaian nilai dasar: Ingatlah kembali Steve, orang berjiwa lembut dan rapi yang sering dianggap seorang pustakawan. Penjabaran kepribadiannya menonjol dan jelas, dan walau Anda

pasti tahu ada lebih banyak petani daripada pustakawan, fakta statistik itu hampir pasti tak terpikir oleh Anda ketika Anda pertama kali memikirkan pertanyaannya. Apa yang Anda lihat, itulah yang ada.

BICARA TENTANG MELOMPAT KE KESIMPULAN

"Dia tak tahu apa-apa tentang keahlian manajemen orang ini. Dia cuma mengandalkan efek halo dari presentasi yang bagus."

"Mari kita lepaskan kaitan kesalahan dengan mengumpulkan pertimbangan terhadap masalah ini secara terpisah sebelum memulai diskusi. Kita akan mendapat lebih banyak informasi dari penilaian independen."

"Mereka membuat keputusan besar itu berdasarkan satu laporan bagus dari satu konsultan. WYSIATI—apa yang dilihat, itulah yang ada. Sepertinya mereka tidak tahu bahwa mereka cuma tahu sedikit."

"Mereka tidak mau tambahan informasi yang bisa merusak cerita. WYSIATI."

CARA PERTIMBANGAN TERJADI

Tak ada batas untuk jumlah pertanyaan yang bisa Anda jawab, baik itu pertanyaan yang diajukan orang lain maupun diri sendiri. Tak ada pula batas untuk jumlah sifat yang Anda bisa nilai. Anda bisa menghitung jumlah huruf besar di halaman ini, membandingkan tinggi jendela rumah Anda dengan jendela rumah tetangga, dan menaksir prospek politik wakil Anda di parlemen dengan skala dari bagus sekali sampai buruk sekali. Pertanyaan-pertanyaan itu ditujukan ke Sistem 2, yang akan mengarahkan perhatian dan membuka ingatan untuk mencari jawaban. Sistem 2 menerima pertanyaan atau membuat pertanyaan: dalam kedua kasus, Sistem 2 mengarahkan perhatian dan membuka ingatan untuk mencari jawaban. Sistem 1 beroperasi secara berbeda. Sistem 1 terus-menerus memantau apa yang terjadi di luar dan di dalam akal budi, serta terus-menerus memunculkan penilaian atas berbagai aspek situasi tanpa niat khusus dan tanpa perlu usaha. *Penilaian dasar* tersebut berperan penting dalam pertimbangan intuitif, karena mudah digantikan untuk pertanyaan-pertanyaan yang lebih sukar—inilah gagasan inti pendekatan heuristik dan bias. Dua ciri lain Sistem 1 juga mendukung penggantian satu pertimbangan dengan pertimbangan lain. Satu adalah kemampuan menerjemahkan nilai lintas dimensi, yang Anda lakukan kalau menjawab pertanyaan yang

sebagian besar orang anggap mudah: "Kalau tinggi tubuh Sam setara dengan kecerdasannya, setinggi apa dia?" Terakhir, ada senapan tabur mental. Satu niat Sistem 2 untuk menjawab pertanyaan tertentu atau menilai sifat tertentu dalam situasi otomatis memicu perhitungan lain, termasuk penilaian dasar.

PENILAIAN DASAR

Sistem 1 telah dibentuk oleh evolusi untuk menyediakan penilaian terus-menerus atas masalah-masalah utama yang harus dipecahkan suatu organisme untuk bertahan hidup: Bagaimana keadaan sekarang? Adakah ancaman atau kesempatan besar? Apakah semuanya normal? Sebaiknya saya dekati atau jauhi? Pertanyaan-pertanyaan itu barangkali kurang penting bagi manusia dalam lingkungan kota dibanding bagi kijang di hutan, tapi kita mewarisi mekanisme saraf yang berevolusi untuk menyediakan penilaian terus-menerus atas tingkat ancaman, dan mekanisme itu tidak mati. Situasi selalu dinilai baik-buruknya, apakah perlu kabur atau boleh mendekat. Suasana hati yang baik dan kemudahan kognitif adalah padanan penilaian keamanan dan keakraban pada manusia.

Untuk contoh spesifik satu *penilaian dasar*, pikirkanlah kemampuan membedakan kawan dari lawan dengan sekilas pandang. Kemampuan itu membantu peluang bertahan hidup dalam dunia yang berbahaya, dan memang telah berevolusi. Alex Todorov, kolega saya di Princeton, telah meneliti akar biologis pertimbangan cepat mengenai keamanan berinteraksi dengan pihak asing. Todorov menunjukkan bahwa kita memiliki kemampuan mengevaluasi wajah orang asing dengan sekilas pandang, melihat dua fakta yang mungkin penting mengenai orang itu: seberapa dominan (dan kemungkinan mengancam) dia, serta apakah dia bisa dipercaya, apakah niatnya bersahabat atau bermusuhan. Bentuk wajah memberi petunjuk untuk menilai dominasi: dagu persegi "kuat" adalah salah satu petunjuknya. Ekspresi wajah (senyum atau cemberut) menyediakan petunjuk untuk menilai niat orang asing. Kombinasi dagu persegi dengan mulut merengut bisa menunjukkan

masalah. Ketepatan pembacaan wajah itu jauh dari sempurna: dagu bulat tidak mesti berarti lemah, dan senyum bisa dipalsukan. Tapi kemampuan tak sempurna untuk menilai pihak asing masih bisa memberikan keuntungan bagi kelestarian.

Mekanisme kuno itu digunakan untuk keperluan baru di dunia modern: mekanisme itu ada pengaruhnya bagi cara orang memberi suara. Todorov menunjukkan foto-foto wajah laki-laki kepada para mahasiswanya, kadang secepat sepersepuluh detik, lalu dia meminta mereka menilai berbagai atribut wajah-wajah tersebut, termasuk kemungkinan disukai dan kompetensi. Para pengamat memberi nilai yang mirip satu sama lain. Wajah-wajah yang Todorov tunjukkan bukan sembarangan: wajah-wajah itu adalah potret para politikus untuk kampanye. Todorov lalu membandingkan hasil pemilihan umum dengan nilai kompetensi yang diberikan para mahasiswa Princeton, berdasarkan paparan singkat terhadap foto, tanpa konteks politik. Di sekitar 70% hasil pemilihan senator, anggota kongres, dan gubernur, pemenangnya adalah calon yang wajahnya mendapat nilai kompetensi lebih tinggi. Hasil yang mencolok itu terulang kembali dalam penelitian terhadap pemilu nasional di Finlandia, pemilihan anggota dewan kota di Inggris, dan berbagai pemilu di Australia, Jerman, serta Meksiko. Yang mengherankan (setidaknya bagi saya), nilai kompetensi jauh lebih bisa menjadi prediksi hasil pemungutan suara dalam penelitian Todorov ketimbang nilai kemungkinan disukai.

Todorov telah menemukan bahwa orang menilai kompetensi dengan memadukan dimensi kekuatan dan sifat bisa dipercaya. Wajah yang mengesankan kompetensi memadukan dagu yang kuat dengan senyum kecil percaya diri. Tidak ada bukti bahwa bentuk wajah seperti itu benar-benar menunjukkan seberapa becus si politikus bekerja sewaktu menjabat. Tapi penelitian terhadap tanggapan otak kepada calon yang menang dan kalah menunjukkan bahwa kita secara biologis cenderung menolak calon yang tak punya ciri-ciri yang kita sukai—dalam penelitian, mereka yang kalah menimbulkan tanda tanggapan emosional (negatif) yang lebih kuat. Itulah contoh sesuatu yang akan saya sebut *heuristik pertimbangan* di bab-bab berikut. Para pemberi

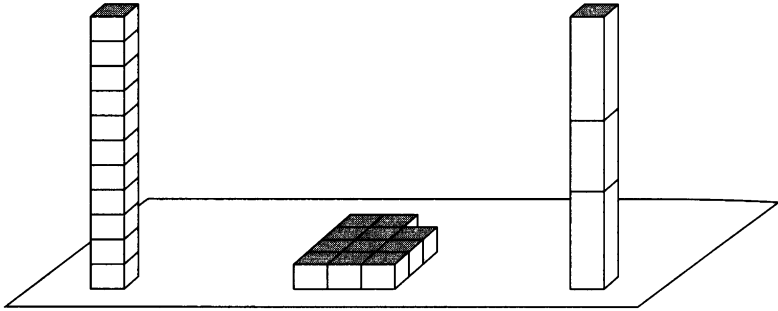
suara mencoba membentuk kesan mengenai seberapa becus seorang calon kalau menjabat, dan mereka memanfaatkan penilaian lebih sederhana yang dibuat dengan cepat dan otomatis serta tersedia kalau Sistem 2 harus memutuskan.

Para ahli ilmu politik melanjutkan riset awal Todorov dengan mencari kategori pemilih yang paling banyak dipengaruhi kesukaan otomatis Sistem 1. Mereka menemukan yang mereka cari di antara para pemilih awam politik yang banyak menonton televisi. Sebagaimana diperkirakan, efek kompetensi wajah terhadap pemberian suara tiga kali lebih besar pada pemilih yang miskin informasi dan sering menonton TV dibanding pemilih lain yang punya informasi lebih banyak dan lebih sedikit menonton TV. Rupanya, pengaruh relatif Sistem 1 dalam menentukan pilihan tidak sama bagi semua orang. Kita akan temukan contoh-contoh lain perbedaan individual seperti itu.

Tentu saja Sistem 1 mengerti bahasa, dan pemahaman bergantung pada penilaian dasar yang secara rutin dilakukan sebagai bagian persepsi peristiwa serta penangkapan makna pesan. Penilaian-penilaian itu mencakup perhitungan kemiripan dan keterwakilan, pencarian sebab akibat, serta evaluasi ketersediaan asosiasi dan contoh. Semua dilakukan bahkan ketika tak ada tugas tertentu, walau hasilnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan tugas yang muncul.

Daftar penilaian dasar itu panjang, tapi tidak semua atribut dinilai. Untuk contohnya, lihat sekilas Gambar 7.

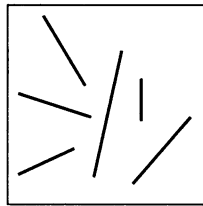
Sekilas pandang memberikan kesan langsung atas banyak ciri di gambar. Anda tahu kedua menara sama tinggi dan lebih mirip satu sama lain dibandingkan kumpulan kotak di tengah. Namun, Anda tidak langsung tahu bahwa jumlah kotak di menara kiri sama dengan jumlah kotak yang tertata di lantai, dan Anda tak punya kesan mengenai tinggi menara yang bisa dibangun dengan kotak-kotak itu. Untuk memastikan jumlahnya sama, Anda bakal perlu menghitung jumlah kotak di kedua kumpulan dan membandingkan hasilnya, suatu kegiatan yang hanya bisa dilakukan Sistem 2.



Gambar 7

SET DAN PROTOTYPE

Untuk contoh lain, simak pertanyaan ini: Berapa rata-rata panjang garis di Gambar 8?



Gambar 8

Pertanyaannya mudah dan Sistem 1 menjawabnya tanpa perlu berhenti dulu. Percobaan menunjukkan bahwa waktu di bawah sedetik sudah cukup bagi orang untuk memperkirakan panjang rata-rata sekelompok garis dengan presisi cukup tinggi. Lagi pula, keakuratan pertimbangan tersebut tidak berkurang kalau pikiran sang pengamat sedang sibuk dengan tugas mengingat. Mereka tak mesti tahu bagaimana menjabarkan rata-rata itu dalam inci atau sentimeter, tapi mereka akan sangat tepat menyesuaikan panjang garis lain agar sama dengan rata-rata. Sistem 2 tak diperlukan untuk membentuk kesan norma panjang dalam sekelompok garis. Sistem 1 melakukannya, secara otomatis dan

tanpa butuh usaha, sambil menangkap warna garis-garis dan fakta bahwa garis-garis itu tak sejajar. Kita juga bisa membentuk kesan langsung atas jumlah benda dalam satu kelompok—dengan tepat kalau jumlahnya empat atau kurang, dengan kasar kalau jumlahnya di atas empat.

Sekarang ada pertanyaan baru: Berapa total panjang semua garis di Gambar 8? Ini pengalaman yang berbeda karena Sistem 1 tidak memberi saran. Satu-satunya cara menjawab pertanyaan itu adalah mengaktifkan Sistem 2, yang akan dengan susah payah memperkirakan rata-rata panjang garis, memperkirakan atau menghitung jumlah garis, lalu mengalikan rata-rata panjang dengan jumlah garis.

Kegagalan Sistem 1 menghitung total panjang garis dalam satu kelompok seintas tampak wajar bagi Anda: Anda tak pernah mengira Anda bisa melakukannya. Kegagalan itu memang contoh satu keterbatasan penting Sistem 1. Karena Sistem 1 merepresentasikan kelompok dengan satu prototipe atau satu set contoh khas, Sistem 1 bisa menangani rata-rata tapi tidak mampu menangani penjumlahan. Ukuran kelompok, jumlah benda dalam kelompok, cenderung diabaikan dalam pertimbangan atas apa yang akan saya sebut *variabel mirip jumlah*.

Para peserta dalam salah satu percobaan yang terilhami proses pengadilan sesudah bencana tumpahan minyak dari kapal tanker *Exxon Valdez* ditanya mengenai kesediaan mereka membayari pembelian jaring untuk menutupi genangan minyak yang sering menenggelamkan burung. Berbagai kelompok peserta dimintai pendapat mengenai kesediaan mereka menyelamatkan 2.000, 20.000, atau 200.000 burung. Jika penyelamatan burung itu dianggap baik secara ekonomi, seharusnya hal itu adalah suatu variabel mirip jumlah: menyelamatkan 200.000 burung seharusnya bernilai lebih tinggi daripada menyelamatkan 2.000 burung. Tapi sumbangan rata-rata ketiga kelompok adalah \$80 (untuk 2.000), \$78 (untuk 20.000), dan \$88 (untuk 200.000). Jumlah burung yang diselamatkan hampir tidak membuat perbedaan jumlah sumbangan. Yang membuat para peserta bereaksi, di ketiga kelompok, adalah satu prototipe—gambar menyedihkan burung yang tak berdaya

ketika tenggelam, bulu-bulunya berlumur minyak kental. Pengabaian kuantitas yang hampir total dalam konteks emosional seperti itu telah ditemukan berkali-kali.

PENYESUAIAN INTENSITAS

Pertanyaan-pertanyaan mengenai kebahagiaan Anda, kepopuleran presiden, hukuman yang pantas untuk pelaku kejahatan keuangan, dan prospek masa depan seorang politikus punya kesamaan ciri penting: semuanya merujuk pada dimensi intensitas atau jumlah, yang memperkenalkan penggunaan kata *lebih*: lebih bahagia, lebih populer, lebih keras, atau lebih berkuasa (untuk politikus). Contohnya, masa depan politis seorang kandidat bisa berkisar dari ujung bawah "Dia akan kalah pada pemilu pendahuluan" sampai ujung atas "Suatu hari dia akan menjadi presiden Amerika Serikat".

Di sini kita temukan satu kemampuan baru Sistem 1. Suatu skala intensitas memperkenalkan *penyesuaian* lintas dimensi. Jika kejahatan disamakan dengan warna, pembunuhan adalah warna merah yang lebih gelap daripada pencurian. Jika kejahatan disetarakan dengan musik, pembantaian massal bakal dimainkan fortissimo (keras sekali) sementara salah parkir itu kiranya pianissimo (lembut sekali). Dan tentu saja Anda punya perasaan yang sama mengenai intensitas hukuman. Dalam percobaan klasik, orang menyesuaikan kerasnya bunyi dengan parahnya kejahatan; orang lain menyesuaikan kerasnya bunyi dengan kerasnya hukuman. Jika Anda mendengar dua nada, satu mewakili kejahatan dan satu mewakili hukuman, Anda bakal merasa tidak adil kalau nada yang satu lebih keras daripada yang lain.

Lihatlah satu contoh yang akan kita temui lagi belakangan:

Julie lancar membaca ketika berumur empat tahun.

Sekarang sesuaikan kemampuan membaca Julie sewaktu kecil dengan skala intensitas berikut:

Setinggi apakah orang yang tingginya setara dengan kecerdasan Julie?

Bagaimana kalau 1,5 meter? Jelas kurang. Bagaimana dengan 2 meter? Barangkali terlalu tinggi. Anda mencari tinggi badan yang sama mencoloknya dengan prestasi bisa membaca pada umur empat tahun. Lumayan mencolok, tapi tidak sangat luar biasa. Bisa membaca pada umur lima belas bulan itu baru luar biasa, barangkali seperti orang dengan tinggi badan 2,5 meter.

Gaji sebesar apa dalam profesi Anda yang setara dengan kemampuan membaca Julie?

Kejahatan apa yang parahnya setara dengan kegeniusan Julie?

Berapa IPK kelulusan di universitas bergengsi yang setara dengan kemampuan membaca Julie?

Tidak susah, kan? Selanjutnya, Anda bisa yakin bahwa penyesuaian Anda akan mirip dengan penyesuaian orang lain dalam lingkungan budaya Anda. Akan kita lihat bahwa ketika orang diminta memprediksi Indeks Prestasi (IP) Julie ketika kuliah berdasarkan informasi mengenai umur dia mulai belajar membaca, mereka menjawab dengan menerjemahkan dari satu skala ke skala lain dan memilih IP yang sesuai. Dan akan kita lihat juga mengapa cara prediksi dengan penyesuaian itu salah secara statistik—walau wajar bagi Sistem 1 dan, bagi kebanyakan orang selain ahli statistik, wajar juga bagi Sistem 2.

SENAPAN TABUR MENTAL

Sistem 1 terus-menerus melakukan banyak perhitungan sekaligus. Sebagiannya adalah perhitungan rutin yang tak pernah berhenti. Selama Anda membuka mata, otak Anda mengolah penggambaran tiga dimensi atas apa yang ada di medan pandangan Anda, lengkap dengan bentuk benda, posisi benda dalam ruang, dan identitas benda. Tak diperlukan niat untuk memicu operasi tersebut atau pantauan terus-menerus untuk mencari harapan yang tak terpenuhi. Berbeda dengan penilaian rutin itu, perhitungan lain hanya dilakukan kalau

dibutuhkan: Anda tidak terus-menerus mengevaluasi seberapa bahagia atau kaya Anda, dan walaupun Anda pencandu politik, Anda tidak terus-menerus menilai prospek presiden. Pertimbangan yang terjadi sekali-sekali itu dilakukan dengan sadar, hanya terjadi jika Anda menginginkannya.

Anda tidak otomatis menghitung jumlah suku kata di tiap kata yang Anda baca, tapi Anda bisa melakukannya kalau mau. Namun, kendali atas perhitungan yang diniatkan sangat tidak presisi: sering kali kita menghitung lebih banyak daripada yang kita inginkan atau butuhkan. Saya menyebut perhitungan berlebihan itu *senapan tabur mental*. Senapan tabur tidak bisa dipakai untuk membidik satu titik karena menembakkan peluru yang menyebar, dan tampaknya Sistem 1 juga sama-sama sulit tidak melakukan lebih dari yang diminta Sistem 2. Dua percobaan yang saya pernah baca memberikan kesan seperti itu.

Para peserta di satu percobaan mendengarkan pasangan-pasangan kata, dengan perintah untuk memencet satu tombol cepat-cepat kalau mereka mendeteksi bahwa kedua kata itu bersajak. Kata-kata dalam pasangan berikut bersajak:

VOTE—NOTE

VOTE—GOAT

Perbedaannya jelas bagi Anda karena Anda melihat dua pasang sekaligus. VOTE dan GOAT bersajak pengucapannya, tapi berbeda ejaannya. Para peserta hanya mendengar kata-kata diucapkan, tapi mereka juga dipengaruhi ejaan. Mereka lebih lambat mengenali sepasang kata bersajak jika ejaan keduanya tidak mirip. Walau perintahnya hanya menuntut perbandingan bunyi, para peserta juga membandingkan ejaan, dan ketidaksesuaian pada dimensi yang tak relevan memperlambat mereka. Niat untuk menjawab satu pertanyaan menimbulkan niat menjawab pertanyaan lain, yang tak hanya berlebihan tapi juga mengganggu tugas utama.

Dalam penelitian lain, orang mendengarkan serangkaian kalimat,

dengan perintah menekan satu tombol secepat mungkin untuk menunjukkan bahwa kalimatnya benar (secara harfiah), dan tombol lain bila kalimatnya tidak benar (secara harfiah). Apa tanggapan yang tepat untuk kalimat-kalimat berikut?

Some roads are snakes.

Some jobs are snakes.

Some jobs are jails.

Ketiga kalimat itu secara harfiah tidak benar. Namun, Anda barangkali memperhatikan bahwa kalimat kedua lebih kentara tak benarnya dibanding dua yang lain—catatan waktu reaksi dalam percobaan membenarkan adanya perbedaan. Alasan perbedaan itu adalah bahwa dua kalimat lain bisa benar secara kiasan. Lagi-lagi niat melakukan satu perhitungan menimbulkan niat melakukan perhitungan lain. Dan lagi-lagi jawaban yang benar menang dalam konflik, tapi konflik dan jawaban yang tak relevan mengganggu pelaksanaan tugas. Di bab berikut akan kita lihat bahwa kombinasi senapan tabur mental dan intensitas menjelaskan mengapa kita punya pertimbangan intuitif mengenai banyak hal yang hanya sedikit kita ketahui.

BICARA TENTANG PERTIMBANGAN

"Menilai orang menarik atau tidak itu bukan penilaian dasar. Suka tidak suka Anda melakukan penilaian dasar secara otomatis, dan penilaian itu memengaruhi Anda."

"Ada sirkuit dalam otak yang menilai dominasi dari bentuk wajah. Wajahnya cocok untuk peran pemimpin."

"Hukumannya belum terasa adil kalau belum setimpal dengan kejahatan. Seperti kita bisa menyesuaikan kerasnya bunyi dengan terangnya cahaya."

"Ini contoh senapan tabur mental. Dia ditanya apakah dia pikir kondisi keuangan perusahaan itu baik, tapi dia tidak bisa lupa bahwa dia menyukai produk perusahaan itu."

MENJAWAB PERTANYAAN YANG LEBIH MUDAH

Satu aspek luar biasa kehidupan mental Anda adalah Anda jarang tersandung. Memang, adakalanya Anda bertemu pertanyaan seperti $17 \times 24 = ?$ yang jawabannya tak langsung muncul di kepala, tapi saat membingungkan semacam itu jarang terjadi. Keadaan normal akal budi Anda adalah memiliki perasaan dan pendapat intuitif terhadap hampir segala hal yang Anda temui. Anda suka atau tak suka orang lama sebelum Anda tahu banyak mengenai mereka; Anda percaya atau tak percaya orang asing tanpa tahu mengapa; Anda merasa suatu usaha akan berhasil tanpa menganalisis. Dinyatakan atau tidak, Anda sering punya jawaban bagi pertanyaan yang tak sepenuhnya Anda pahami, mengandalkan bukti yang tak bisa Anda jelaskan atau pertahankan.

SUBSTITUSI PERTANYAAN

Saya mengusulkan satu penjelasan sederhana mengenai bagaimana kita membuat pendapat intuitif mengenai perkara-perkara rumit. Jika jawaban memuaskan untuk satu pertanyaan sukar tidak ditemukan dengan cepat, Sistem 1 akan mencari pertanyaan terkait yang lebih mudah lalu menjawabnya. Saya sebut operasi menjawab satu pertanyaan

pengganti pertanyaan lain *substitusi*. Saya juga menggunakan istilah-istilah berikut:

Pertanyaan target adalah penilaian yang Anda ingin hasilkan.

Pertanyaan heuristik adalah pertanyaan lebih sederhana yang Anda jawab sebagai pengganti.

Definisi teknis *heuristik* adalah prosedur sederhana yang membantu mencari jawaban yang memadai meski sering kali belum sempurna bagi pertanyaan-pertanyaan sukar. Kata tersebut berasal dari akar yang sama dengan *eureka*.

Gagasan substitusi muncul pada awal kerja sama saya dengan Amos, dan menjadi inti apa yang kemudian merupakan pendekatan heuristik serta bias. Kami bertanya kepada diri sendiri bagaimana orang bisa membuat pertimbangan probabilitas tanpa tahu pasti apa itu probabilitas. Kami menyimpulkan bahwa entah bagaimana, orang harus menyederhanakan tugas yang berat itu, dan kami mencoba mencaritahu cara melakukannya. Jawaban kami adalah ketika diminta mempertimbangkan probabilitas, orang sebenarnya mempertimbangkan sesuatu yang lain dan merasa sudah mempertimbangkan probabilitas. Sistem 1 sering membuat langkah tersebut ketika menghadapi pertanyaan target yang sukar, jika jawaban bagi pertanyaan heuristik yang berhubungan dan lebih gampang langsung muncul dalam benak.

Substitusi satu pertanyaan dengan pertanyaan lain bisa menjadi strategi yang bagus untuk menjawab soal-soal sulit, dan George Pólya memasukkan substitusi dalam buku klasiknya, *How to Solve It*: "Jika Anda tak bisa menjawab suatu soal, ada soal lebih mudah yang bisa Anda jawab: carilah soal itu." Heuristik Pólya adalah prosedur strategis yang sengaja diterapkan oleh Sistem 2. Namun, heuristik yang saya bahas di bab ini tidak dipilih, melainkan konsekuensi senapan tabur mental, kendali tak sempurna terhadap pengarahan jawaban bagi pertanyaan.

Pikirkanlah pertanyaan-pertanyaan yang dicantumkan di kolom kiri Tabel 1. Pertanyaan-pertanyaan itu sulit, dan sebelum bisa menghasilkan

jawaban beralasan untuk pertanyaan-pertanyaan tersebut Anda harus menghadapi perkara sulit lainnya. Apa arti kebahagiaan? Seperti apa kemungkinan perkembangan politik enam bulan ke depan? Apa hukuman standar untuk kejahatan keuangan lain? Apa saja lingkungan dan penyebab lainnya yang harus dipertimbangkan? Berurusan dengan pertanyaan-pertanyaan itu secara serius benar-benar tidak praktis. Tapi Anda tak hanya punya jawaban beralasan untuk pertanyaan. Ada alternatif heuristik bagi penalaran saksama, yang kadang bekerja lumayan baik dan kadang mengarah ke kesalahan serius.

Pertanyaan Target

Berapa banyak yang bakal
Anda sumbang untuk
menyelamatkan spesies
yang terancam punah?

Seberapa bahagia Anda
dengan kehidupan Anda
sekarang?

Sepopuler apakah presiden
enam bulan ke depan?

Bagaimana seharusnya
menghukum penasihat
keuangan yang menipu
orang lanjut usia?

Perempuan ini menjadi
calon anggota legislatif
dalam pemilihan
umum. Akan sejauh
apa langkahnya dalam
politik?

Pertanyaan Heuristik

Berapa banyak emosi yang
saya rasakan ketika
memikirkan lumba-
lumba sekarat?

Seperti apa suasana hati
saya sekarang?

Sepopuler apakah presiden
sekarang?

Seberapa marah saya kalau
memikirkan penjahat
keuangan?

Apa perempuan ini terlihat
seperti pemenang politik?

Tabel 1

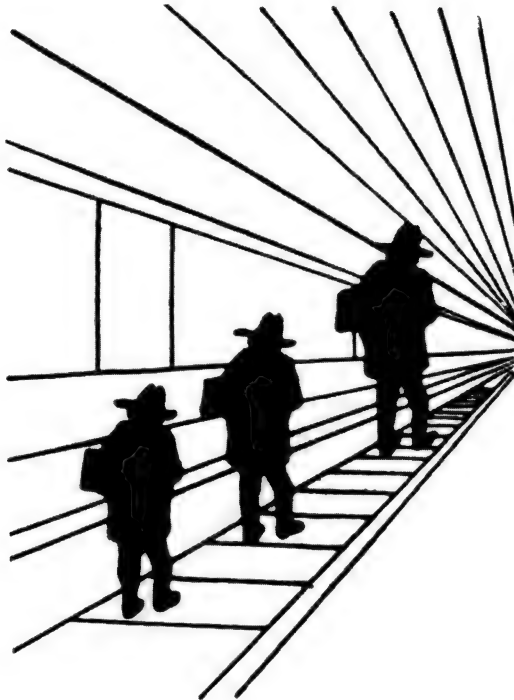
Senapan tabur mental memudahkan pembuatan jawaban-jawaban cepat untuk pertanyaan sukar tanpa menyuruh Sistem 2 yang malas bekerja keras. Pertanyaan pasangan di kolom kanan sangat mungkin muncul dan sangat mudah dijawab. Perasaan Anda mengenai lumba-lumba dan penjajah keuangan, suasana hati Anda sekarang, kesan Anda mengenai keahlian politik si calon anggota legislatif, atau kondisi presiden sekarang akan langsung terpikir. Pertanyaan heuristik menyediakan jawaban siap saji untuk tiap pertanyaan target yang sukar.

Masih ada sesuatu yang hilang dalam cerita ini: jawaban-jawabannya perlu disesuaikan dengan pertanyaan-pertanyaan asli. Contohnya, perasaan saya mengenai lumba-lumba sekarat harus diekspresikan dalam jumlah uang. Kapabilitas lain Sistem 1, penyesuaian intensitas, tersedia untuk menuntaskan masalah itu. Ingat bahwa perasaan dan besar sumbangan sama-sama merupakan skala intensitas. Saya bisa merasa lebih atau kurang peduli terhadap lumba-lumba, dan ada nilai sumbangan yang sesuai dengan intensitas perasaan saya. Jumlah uang yang akan terpikir oleh saya adalah jumlah yang sesuai. Penyesuaian intensitas yang sama juga tersedia bagi semua pertanyaan tadi. Contohnya, keahlian politik seorang kandidat bisa berkisar dari payah sampai sangat mengesankan, dan skala keberhasilan politik bisa berkisar dari ujung bawah "Dia akan kalah di pemilu awal" sampai ujung atas "Dia akan jadi presiden Amerika Serikat suatu hari."

Proses otomatis senapan tabur mental dan penyesuaian intensitas sering menyediakan satu atau beberapa jawaban bagi pertanyaan-pertanyaan mudah yang bisa diterakan ke pertanyaan target. Dalam beberapa kesempatan, substitusi akan terjadi dan satu jawaban heuristik akan disetujui oleh Sistem 2. Tentu saja Sistem 2 punya kesempatan untuk menolak jawaban intuitif itu, atau mengubahnya dengan melibatkan informasi lain. Namun Sistem 2 yang malas sering kali memilih jalan yang paling mudah dan menerima jawaban heuristik tanpa banyak tanya mengenai benar tidaknya. Anda tidak akan tersandung, Anda tidak akan perlu bekerja sangat keras, dan boleh jadi Anda pun tidak sadar Anda tak menjawab pertanyaan yang diajukan. Selanjutnya, boleh jadi Anda tak menyadari bahwa pertanyaan target itu sukar, karena jawaban intuitifnya langsung muncul dalam benak.

HEURISTIK 3-D

Lihatlah gambar tiga orang berikut dan jawab pertanyaan yang menyertainya.



Gambar 9

Sebagaimana tercetak di halaman ini, apakah sosok di kanan lebih besar daripada sosok di kiri?

Jawaban yang gamblang segera muncul di kepala: sosok di kanan lebih besar. Tapi jika Anda ukur dengan penggaris, Anda akan menemukan bahwa sebenarnya semua sosok itu sama besar. Kesan ukuran relatif yang Anda dapat didominasi satu ilusi kuat, yang dengan baik menggambarkan proses substitusi.

Koridor tempat sosok-sosok berada digambar dengan perspektif dan tampak memiliki kedalaman. Sistem persepsi Anda otomatis

menafsirkan gambar itu sebagai gambar tiga dimensi, bukan gambar yang dicetak di atas permukaan kertas yang datar. Dalam tafsir 3-D, orang di kanan lebih jauh sekaligus lebih besar daripada orang di kiri. Bagi kebanyakan kita, kesan ukuran 3-D sangat kuat. Hanya para seniman visual dan fotografer berpengalaman yang punya keahlian memandang gambar sebagai objek di atas lembaran. Bagi yang lain, substitusi terjadi: kesan dominan ukuran 3-D mengatur pertimbangan atas ukuran 2-D. Ilusi disebabkan heuristik 3-D.

Yang terjadi adalah ilusi sejati, bukan kesalahpahaman atas pertanyaan. Anda tahu pertanyaannya mengenai ukuran sosok di gambar, sebagaimana dicetak di halaman buku. Jika Anda diminta memperkirakan ukuran sosok-sosok, kita tahu berdasarkan percobaan bahwa jawaban Anda bakal menggunakan ukuran inci, bukan kaki. Anda tidak bingung dengan pertanyaannya, tapi Anda dipengaruhi jawaban pertanyaan yang diajukan kepada Anda: "Setinggi apakah ketiga orang itu?"

Langkah inti dalam heuristik—substitusi ukuran dua dimensi dengan tiga dimensi—terjadi secara otomatis. Gambar itu mengandung petunjuk yang mendorong penafsiran 3-D. Petunjuk itu tak ada sangkut-pautnya dengan tugas—pertimbangan ukuran sosok di gambar—dan seharusnya Anda abaikan, tapi Anda tidak bisa melakukannya. Bias yang terkait heuristik membuat benda-benda yang tampak lebih jauh juga tampak lebih besar di gambar. Seperti ditunjukkan contoh ini, pertimbangan yang didasarkan pada substitusi pasti akan bias dalam cara-cara yang bisa diprediksi. Dalam kasus ini, bias terjadi sangat dalam di sistem persepsi sehingga Anda tak bisa menghindarinya.

HEURISTIK SUASANA HATI UNTUK KEBAHAGIAAN

Satu survei atas mahasiswa Jerman adalah salah satu contoh terbaik substitusi. Survei yang dijawab para peserta muda itu berisi dua pertanyaan:

Sebahagia apakah Anda akhir-akhir ini?

Berapa kencan yang Anda lakukan bulan lalu?

Para pelaku percobaan tertarik dengan korelasi antara jawaban kedua pertanyaan. Akankah mahasiswa yang mengaku sering kencan merasa lebih bahagia daripada mereka yang jarang kencan? Herannya, tidak: korelasi antara jawaban kedua pertanyaan nyaris nol. Rupanya, kencan bukan hal pertama yang muncul dalam benak para mahasiswa ketika mereka diminta menilai kebahagiaan. Kelompok mahasiswa lain disodori dua pertanyaan yang sama, tapi urutannya dibalik.

Berapa kencan yang Anda lakukan bulan lalu?
Sebahagia apakah Anda akhir-akhir ini?

Hasilnya sangat berbeda. Dengan urutan seperti itu, korelasi antara jumlah kencan dan kebahagiaan sangat tinggi. Apa yang terjadi?

Penjelasannya gamblang, dan merupakan contoh bagus substitusi. Kencan rupanya bukan inti kehidupan para mahasiswa (di survei pertama, kebahagiaan dan kencan tidak berkorelasi), tapi waktu diminta memikirkan kehidupan romansa, mereka jelas mengalami reaksi emosional. Para mahasiswa yang sering kencan teringat mengenai satu aspek membahagiakan dalam hidup mereka, sementara yang tak pernah kencan jadi mengingat kesendirian dan penolakan. Emosi yang ditimbulkan pertanyaan kencan masih ada dalam benak ketika pertanyaan mengenai kebahagiaan muncul.

Psikologi yang menjelaskan apa yang terjadi setara dengan psikologi ilusi ukuran di Gambar 9. "Kebahagiaan akhir-akhir ini" bukan penilaian yang alami atau gampang. Jawaban yang baik membutuhkan banyak pemikiran. Namun, para mahasiswa yang baru ditanya soal kencan tidak perlu berpikir keras karena dalam kepala mereka sudah ada jawaban untuk pertanyaan yang berhubungan: sebahagia apa mereka dengan kehidupan cinta. Mereka substitusikan pertanyaan itu dengan pertanyaan yang sudah mereka pegang jawabannya.

Sekali lagi, seperti untuk ilusi, kita bisa bertanya: Apakah para mahasiswa itu kebingungan? Apa mereka benar-benar berpikir bahwa kedua pertanyaan itu—yang diajukan kepada mereka dan yang mereka jawab—sama? Tentu saja tidak. Para mahasiswa tidak kehilangan se-

mentara kemampuan mereka membedakan kehidupan romantis dengan kehidupan secara keseluruhan. Kalau ditanya mengenai kedua konsep itu, mereka bakal jawab keduanya berbeda. Tapi mereka tak ditanya apakah keduanya berbeda. Yang ditanyakan adalah seberapa bahagia mereka, dan Sistem 1 punya jawaban yang sudah tersedia.

Kencan tidaklah unik. Pola yang sama ditemukan kalau pertanyaan mengenai hubungan mahasiswa dengan orangtua atau keadaan keuangan diajukan sebelum pertanyaan mengenai kebahagiaan umum. Dalam kedua kasus, kepuasan di bidang yang ditanyakan mendominasi laporan kebahagiaan. Pertanyaan apa pun yang penting secara emosional dan mengubah suasana hati orang akan punya efek yang sama. WYSIATI. Suasana hati terkini berpengaruh sangat besar ketika orang mengevaluasi kebahagiaan.

HEURISTIK AFEKSI

Dominannya kesimpulan terhadap argumen paling menonjol kalau emosi terlibat. Psikolog Paul Slovic telah mengusulkan *heuristik afeksi* yaitu orang membiarkan rasa suka dan tak suka memengaruhi kepercayaan mereka mengenai dunia. Preferensi politik Anda menentukan argumen yang Anda anggap meyakinkan. Jika menyukai kebijakan kesehatan sekarang, Anda percaya manfaatnya lebih besar dan biayanya lebih bisa dikelola ketimbang alternatif lain. Jika Anda bersikap suka perang (*hawk*) terhadap negara lain, Anda mungkin berpikir negara lain relatif lemah dan bisa tunduk kepada negara Anda. Jika Anda suka damai (*dove*), barangkali Anda pikir negara lain kuat dan tidak akan mudah dipaksa. Sikap emosional Anda terhadap hal-hal seperti makanan hasil rekayasa, daging merah, tenaga nuklir, tato, atau sepeda motor menyetir kepercayaan Anda mengenai manfaat dan risiko semua hal itu. Jika Anda tak suka hal-hal itu, barangkali Anda percaya risikonya tinggi dan manfaatnya tak banyak.

Menonjolnya kesimpulan bukan berarti akal budi Anda sepenuhnya tertutup dan pendapat Anda sepenuhnya tak bisa dimasuki informasi dan penalaran masuk akal. Kepercayaan Anda, juga sikap

emosional Anda, bisa berubah (setidaknya sedikit) ketika Anda tahu bahwa risiko suatu kegiatan yang Anda tak sukai ternyata lebih kecil daripada yang Anda kira. Namun informasi mengenai risiko lebih kecil akan mengubah pandangan Anda mengenai manfaatnya juga (menjadi lebih baik), biarpun dalam informasi yang Anda terima tak disebutkan apa-apa mengenai manfaat itu.

Di sini kita melihat sisi baru "kepribadian" Sistem 2. Sampai sekarang saya lebih banyak menjabarkan Sistem 2 sebagai pemantau yang menyetujui sambil diam-diam, yang memberi banyak ruang bagi Sistem 1. Saya juga menampilkan Sistem 2 sebagai yang aktif melakukan pencarian sengaja dalam ingatan, perhitungan rumit, perbandingan, perencanaan, dan pemilihan. Di soal tongkat pemukul-bola dan banyak contoh lain interaksi kedua sistem, terlihat Sistem 2-lah yang pada akhirnya berkuasa, dengan kemampuan menolak saran Sistem 1, memperlambat, dan memaksakan analisis logis. Kritik diri adalah salah satu fungsi Sistem 2. Namun, dalam konteks sikap, Sistem 2 lebih merupakan apologis bagi emosi-emosi Sistem 1 dibanding pengkritik emosi—pemberi persetujuan, bukan penegak disiplin. Pencarian informasi dan argumen oleh Sistem 2 sebagian besar terbatas pada informasi yang konsisten dengan kepercayaan yang sudah ada, tidak dengan niat memeriksa. Sistem 1 yang aktif dan mencari koherensi mengusulkan solusi kepada Sistem 2 yang tak banyak menuntut.

BICARA TENTANG SUBSTITUSI DAN HEURISTIK

"Apa kita masih ingat pertanyaan yang kita coba jawab? Ataukah kita sudah beralih ke pertanyaan yang lebih gampang?"

"Pertanyaan yang kita hadapi adalah apakah calon ini bisa berhasil. Pertanyaan yang tampaknya kita jawab adalah apakah dia bagus dalam wawancara. Mari jangan lakukan substitusi."

"Dia suka proyek ini, jadi dia pikir biayanya rendah dan manfaatnya besar. Contoh bagus heuristik afeksi."

"Kita menggunakan prestasi tahun lalu sebagai heuristik untuk memprediksi nilai perusahaan beberapa tahun ke depan. Apakah heuristiknya cukup bagus? Informasi apa lagi yang kita butuhkan?"

Tabel berikut berisi daftar ciri dan aktivitas yang telah dikaitkan dengan Sistem 1. Tiap kalimat aktif menggantikan satu pernyataan, yang secara teknis lebih akurat tapi lebih sukar dimengerti, supaya terjadi suatu peristiwa mental secara otomatis dan cepat. Harapan saya, daftar sifat ini akan membantu Anda mengembangkan pemahaman intuitif atas "kepribadian" Sistem 1 yang fiktif. Sebagaimana tokoh-tokoh lain yang Anda ketahui, Anda akan punya dugaan mengenai apa yang akan dilakukan Sistem 1 dalam berbagai keadaan, dan sebagian besar dugaan Anda benar.

Sifat-sifat Sistem 1

- ☐ Membuat kesan, perasaan, dan kecenderungan; kalau disetujui oleh Sistem 2, semua itu menjadi kepercayaan, sikap, dan niat.
- ☐ Beroperasi otomatis dan cepat, dengan sedikit atau tanpa usaha, dan tak terasa dikendalikan dengan sengaja.
- ☐ Bisa diprogram oleh Sistem 2 untuk mengerahkan perhatian kalau pola tertentu terdeteksi (pencarian)
- ☐ Melaksanakan tanggapan berdasarkan keahlian dan menghasilkan intuisi pakar, sesudah dilatih dengan memadai.
- ☐ Menciptakan pola koheren gagasan aktif dalam ingatan asosiatif
- ☐ Mengaitkan rasa kemudahan kognitif dengan ilusi kebenaran, perasaan enak, dan penurunan kewaspadaan
- ☐ Membedakan yang mengejutkan dan yang normal
- ☐ Menyimpulkan dan menggagas sebab dan niat

- ☐ Mengabaikan ambiguitas dan meredam keraguan
- ☐ Cenderung percaya dan membenarkan
- ☐ Membesar-besarkan konsistensi emosional (efek halo)
- ☐ Memusatkan perhatian pada bukti yang ada dan mengabaikan bukti yang tak ada (WYSIATI)
- ☐ Menghasilkan set terbatas penilaian dasar
- ☐ Mewakili set dengan norma dan prototipe, tidak mengintegrasikan
- ☐ Menyesuaikan intensitas lintas skala (misalnya ukuran dengan kekerasan bunyi)
- ☐ Menghitung lebih banyak daripada yang diniatkan (senapan tabur mental)
- ☐ Kadang mengganti pertanyaan sulit dengan pertanyaan lebih mudah (heuristik)
- ☐ Lebih peka terhadap perubahan daripada keadaan (teori prospek)*
- ☐ Melebih-lebihkan probabilitas kecil*
- ☐ Menunjukkan kepekaan yang terus mengecil terhadap kuantitas (psikofisika)*
- ☐ Menanggapi kerugian lebih kuat daripada keuntungan (benci rugi)*
- ☐ Membingkai masalah keputusan secara sempit, terpisah dari yang lain*

*Sifat yang disajikan terperinci di Bagian 4

BAGIAN 2

HEURISTIK DAN BIAS

HUKUM JUMLAH KECIL

Satu penelitian mengenai kasus kanker ginjal di 3.141 *county* Amerika Serikat mengungkap pola yang luar biasa. *County* dengan jumlah kasus kanker ginjal paling rendah sebagian besar adalah perdesaan, berpenduduk jarang, dan berlokasi di negara-negara bagian yang secara tradisional mendukung Partai Republik di Midwest, Selatan, dan Barat. Apa yang Anda tangkap?

Akal budi Anda sangat aktif beberapa detik lalu, dan utamanya Sistem 2-lah yang beroperasi. Anda sengaja mencari dalam ingatan dan merumuskan hipotesis. Ada upaya yang terlibat; pupil Anda melebar, dan denyut jantung Anda makin cepat. Namun, Sistem 1 tidak diam saja: operasi Sistem 2 bergantung kepada fakta dan saran yang didapat dari ingatan asosiatif. Barangkali Anda menolak gagasan bahwa politik Partai Republik memberi perlindungan terhadap kanker ginjal. Sangat mungkin Anda akhirnya memusatkan perhatian kepada fakta bahwa *county* dengan sedikit kasus kanker umumnya berupa perdesaan. Dua ahli statistika, Howard Wainer dan Harris Zwering, yang memberi saya contoh ini, berkomentar, "Memang mudah dan memikat untuk menyimpulkan bahwa rendahnya jumlah kasus kanker di sana disebabkan langsung oleh gaya hidup desa yang baik—tak ada polusi udara, tak ada polusi air, makanan segar tanpa bahan tambahan." Itu sangat masuk akal.

Sekarang pertimbangkan *county* yang jumlah kasus kanker ginjalnya paling tinggi. *County* sakit-sakitan biasanya perdesaan, berpenduduk jarang, dan berlokasi di negara-negara bagian yang secara tradisional mendukung Partai Republik di Midwest, Selatan, dan Barat. Dengan iseng Wainer dan Zwerling berkomentar: "Memang mudah menyimpulkan bahwa tingginya jumlah kasus kanker di sana mungkin langsung disebabkan gaya hidup desa yang buruk—tak ada akses ke perawatan medis yang baik, makanan berlemak tinggi, terlalu banyak alkohol, terlalu banyak tembakau." Tentu saja ada yang salah. Gaya hidup desa tak bisa menjelaskan tinggi dan rendahnya jumlah kasus kanker ginjal sekaligus.

Faktor kuncinya bukanlah bahwa *county-county* itu berupa perdesaan atau sebagian besar mendukung Partai Republik, melainkan bahwa penduduknya sedikit. Dan pelajaran utama yang didapat bukanlah dalam epidemiologi, melainkan sulitnya hubungan antara kita dan statistika. Sistem 1 sangat ahli dalam satu cara pikir—Sistem 1 otomatis dan tanpa susah payah dapat mengidentifikasi hubungan sebab akibat antar peristiwa, bahkan kadang kalau hubungannya mengada-ada. Ketika diberitahu mengenai *county* dengan kasus kanker berjumlah besar, langsung Anda duga bahwa *county* tersebut berbeda dengan yang lainnya karena satu alasan, bahwa semestinya ada penyebab yang menjelaskan perbedaan itu. Tapi, seperti akan kita lihat, Sistem 1 tak becus saat menghadapi fakta "statistik belaka", yang mengubah peluang terjadinya hasil tertentu tapi tidak menyebabkan hasil itu.

Suatu peristiwa yang terjadi secara acak, menurut definisinya, tidak bisa dijelaskan, tapi kumpulan peristiwa yang terjadi secara acak memang berperilaku sangat teratur. Bayangkan wadah besar yang berisi banyak kelereng. Separuh dari seluruh kelereng berwarna merah dan separuhnya lagi berwarna putih. Kemudian, bayangkan seseorang yang sangat sabar (atau robot) yang tanpa melihat mengambil 4 kelereng dari wadah, mencatat jumlah kelereng merah yang diambil, memasukkan lagi semua kelereng ke dalam wadah, lalu mengulang semuanya lagi, berkali-kali. Jika Anda merangkum hasilnya, akan Anda dapati bahwa hasil "2 merah, 2 putih" terjadi (hampir tepat) 6 kali

lebih sering daripada "4 merah" dan "4 putih". Hubungan itu adalah fakta matematis. Anda bisa memprediksi hasil pengambilan sampel berulang-ulang dari satu wadah dengan keyakinan seperti Anda bisa memprediksi apa yang akan terjadi jika Anda pukul telur dengan palu. Anda tak bisa memprediksi tiap perincian pecahnya cangkang telur, tapi Anda bisa yakin dengan gagasan umumnya. Ada perbedaan: rasa sebab akibat memuaskan yang Anda rasa ketika berpikir mengenai palu menggetok telur itu tidak ada ketika Anda berpikir mengenai pengambilan sampel.

Satu fakta statistik yang berkaitan ada sangkut-pautnya dengan contoh kanker. Di wadah yang sama, dua penghitung kelereng yang sangat sabar bergantian bekerja. Jack mengambil 4 kelereng pada tiap giliran, Jill mengambil 7. Keduanya mencatat berapa kali mendapat sampel seragam—semua putih atau semua merah. Jika keduanya mengulang cukup banyak, Jack akan mendapat hasil ekstrem lebih sering daripada Jill—sampai 8 kali lipat (persentase yang diharapkan adalah 12,5% dan 1,56%). Sekali lagi, tak ada palu, tak ada sebab akibat, hanya fakta matematis: sampel 4 kelereng memberi hasil ekstrem lebih sering daripada sampel 7 kelereng.

Sekarang bayangkan populasi Amerika Serikat sebagai kelereng-kelereng dalam wadah raksasa. Beberapa kelereng bertanda KG, kanker ginjal. Anda ambil sampel kelereng untuk menjadi populasi tiap *county*. Sampel *county* desa lebih kecil daripada *county* lain. Seperti contoh Jack dan Jill, hasil ekstrem (jumlah kasus kanker sangat tinggi dan/atau sangat rendah) lebih mungkin ditemukan di *county* berpenduduk jarang. Demikianlah adanya.

Kita mulai dari fakta yang meminta penyebab: jumlah kasus kanker ginjal berbeda-beda di berbagai *county* dan perbedaannya sistematis. Penjelasan yang saya tawarkan bersifat statistik: hasil ekstrem (tinggi dan rendah) lebih mungkin ditemukan di sampel kecil ketimbang sampel besar. Penjelasan itu tidak bersifat sebab akibat, sekadar memperkenalkan persentase jumlah kasus kanker menjadi lebih tinggi (atau lebih rendah) daripada di populasi besar. Jika kita ulang analisisnya, akan kita amati bahwa pola umum hasil ekstrem di sampel kecil yang

sama akan ada lagi, tapi *county* yang kasus kankernya banyak tahun lalu tak mesti mengalami hal yang sama tahun ini. Jika itu yang terjadi, perbedaan antara *county* berpenduduk padat dan jarang tidak benar-benar merupakan fakta: itulah yang disebut artefak oleh para ilmuwan, pengamatan yang sepenuhnya dihasilkan suatu aspek metode penelitian—dalam kasus ini, oleh perbedaan ukuran sampel.

Cerita yang saya sampaikan boleh jadi mengejutkan Anda, tapi tidak mengungkapkan apa-apa. Anda sudah lama mengetahui bahwa hasil dari sampel besar lebih layak dipercaya daripada hasil dari sampel kecil, dan orang-orang yang awam statistik pun sudah tahu mengenai hukum jumlah besar (*law of large numbers*) tersebut. Tapi "mengetahui" bukanlah perkara ya-tidak dan boleh jadi Anda mendapati pernyataan-pernyataan berikut berlaku bagi Anda:

- ❑ Sifat "berpenduduk jarang" tidak langsung mencolok dan dianggap relevan ketika Anda membaca cerita.
- ❑ Anda setidaknya sedikit terkejut dengan besarnya perbedaan antara sampel berisi 4 kelereng dan 7 kelereng.
- ❑ Sekarang pun Anda harus mengerahkan usaha mental untuk melihat bahwa dua pernyataan berikut bermakna persis sama:
 - * Sampel besar lebih presisi daripada sampel kecil.
 - * Sampel kecil memiliki hasil ekstrem lebih sering daripada sampel besar.

Pernyataan pertama jelas tampak benar, tapi sampai versi kedua dimengerti secara intuitif, Anda belum memahami yang pertama.

Garis besarnya: ya, Anda tahu hasil dari sampel besar lebih presisi, tapi boleh jadi Anda sekarang tahu Anda tadi tidak benar-benar mengetahuinya. Anda tak sendirian. Penelitian pertama yang Amos dan saya lakukan bersama-sama menunjukkan bahwa peneliti ahli pun punya intuisi buruk dan pemahaman kurang mantap mengenai efek pengambilan sampel.

HUKUM JUMLAH KECIL

Kolaborasi saya dengan Amos pada awal 1970-an dimulai dengan pembahasan atas klaim bahwa orang yang tidak pernah belajar statistika adalah "ahli statistika intuitif" yang baik. Pada satu seminar saya, Amos memberitahu tentang para peneliti di University of Michigan yang biasanya optimistis terhadap statistika intuitif. Saya punya perasaan kuat terhadap klaim itu, yang saya masukkan ke hati: saya baru saja mendapati bahwa saya bukan ahli statistika intuitif yang baik, dan saya tak percaya saya lebih buruk daripada yang lain.

Bagi seorang psikolog riset, variasi sampel bukanlah keanehan, melainkan gangguan dan rintangan yang mahal, yang membuat tiap proyek penelitian menjadi seperti judi. Misalkan Anda mau men-caritahu kebenaran hipotesis bahwa kosakata rata-rata anak perempuan umur enam tahun lebih besar daripada kosakata rata-rata anak laki-laki berumur sama. Hipotesis itu benar dalam populasi; kosakata rata-rata anak perempuan memang lebih besar. Tapi anak perempuan dan laki-laki sangat beragam, dan berdasarkan kebetulan saja Anda bisa memilih sampel yang perbedaannya tak tegas, atau yang mencakup seorang anak laki-laki yang kosakatanya sangat luas. Jika Anda yang jadi peneliti, hasil itu merugikan Anda karena Anda buang-buang waktu dan tenaga tapi gagal membenarkan hipotesis yang kenyataannya benar. Menggunakan sampel cukup besar adalah satu-satunya cara mengurangi risiko. Nasib para peneliti yang menggunakan sampel terlalu kecil bergantung pada keberuntungan dalam pengambilan sampel.

Risiko kesalahan bisa diperkirakan bagi sampel berukuran berapa pun melalui satu prosedur singkat. Tapi secara tradisional psikolog tidak menggunakan perhitungan untuk memutuskan ukuran sampel. Mereka menggunakan pertimbangan sendiri, yang biasanya kurang sempurna. Satu artikel yang baru saya baca tak lama sebelum debat dengan Amos menunjukkan kesalahan yang diperbuat para peneliti (dan sekarang pun masih) berdasarkan satu pengamatan dramatis. Si penulis menunjukkan bahwa psikolog biasa memilih sampel yang sangat kecil

sehingga mereka berisiko 50% gagal memastikan kebenaran hipotesis mereka! Tak ada peneliti waras yang bakal menerima risiko sebesar itu. Satu penjelasan yang masuk akal adalah bahwa keputusan para psikolog mengenai ukuran sampel mencerminkan kesalahpahaman intuitif yang menyebar luas mengenai besar variasi karena sampel.

Artikel itu mengagetkan saya, karena menjelaskan beberapa masalah yang pernah saya alami di penelitian saya sendiri. Seperti kebanyakan peneliti psikologi, saya biasa memilih sampel yang terlalu kecil dan sering mendapat hasil yang tak masuk akal. Sekarang saya tahu mengapa: hasil yang ganjil itu sebenarnya artefak metode penelitian saya. Kesalahan saya lebih memalukan karena saya mengajar statistika dan tahu cara menghitung ukuran sampel yang bakal mengurangi risiko kegagalan sampai batas yang bisa diterima. Tapi saya sendiri tak pernah memilih ukuran sampel dengan menghitung. Seperti para kolega, saya memercayai tradisi dan intuisi saya ketika merencanakan percobaan dan tak pernah serius memikirkan masalah sampel. Ketika Amos bicara di seminar, saya sudah sampai ke kesimpulan bahwa intuisi saya kurang memadai, dan dalam seminar kami segera bersepakat bahwa orang-orang yang optimistis di Michigan itu keliru.

Amos dan saya mulai memeriksa apakah hanya saya yang bodoh ataukah saya bagian kumpulan orang bodoh, dengan mengetes apakah para peneliti yang ahli dalam matematika bakal membuat kesalahan serupa. Kami kembangkan kuesioner yang menjabarkan situasi riset yang realistis, termasuk pengulangan percobaan-percobaan yang sukses. Kuesioner itu meminta para peneliti memilih ukuran sampel, memperhitungkan risiko kegagalan yang ditimbulkan pilihan mereka, lalu memberi saran kepada mahasiswa fiktif yang merencanakan penelitian. Amos mengumpulkan tanggapan sekelompok peserta ahli (termasuk para penulis dua buku pelajaran statistika) di satu pertemuan Society of Mathematical Psychology. Hasilnya gamblang: Saya bukanlah satu-satunya orang bodoh. Tiap kesalahan yang saya buat dibuat juga oleh sebagian besar subjek penelitian kami. Jelaslah bahwa para pakar pun kurang memperhatikan ukuran sampel.

Amos dan saya memberi judul artikel bersama kami yang pertama

"Belief in the Law of Small Numbers". Kami menjelaskan, dengan menyindir, bahwa "intuisi mengenai sampel acak tampak mengikuti hukum jumlah kecil, yang menyatakan bahwa hukum jumlah besar berlaku pada jumlah kecil juga." Kami juga sertakan rekomendasi tegas supaya para peneliti "memperhatikan intuisi statistik dengan kecurigaan sepantasnya dan mengganti pembentukan kesan dengan perhitungan, kapan pun bisa".

MENGUNGGULKAN KEYAKINAN DIBANDING KERAGUAN

Dalam jajak pendapat lewat telepon terhadap 300 orang lanjut usia, 60% mendukung presiden.

Jika Anda harus merangkum pesan itu dengan tiga kata saja, apa kiranya ketiga kata itu? Hampir pasti Anda bakal memilih "lansia dukung presiden". Kata-kata itu menyediakan inti cerita. Perincian jajak pendapat yang tak disebut-sebut, yakni bahwa jajak pendapat dilakukan lewat telepon dengan sampel 300 orang, tidak menarik, karena hanya menyediakan informasi latar yang kurang mengundang perhatian. Rangkuman Anda akan sama jika ukuran sampelnya beda. Tentu saja, jumlah yang sangat absurd bakal menarik perhatian Anda ("jajak pendapat lewat telepon terhadap 6 [atau 60] juta pemilih lanjut usia...") Namun, kecuali Anda seorang profesional, boleh jadi Anda tak bereaksi amat berbeda dengan sampel berukuran 150 dan 3.000 orang. Itulah makna pernyataan "orang tidak cukup peka terhadap ukuran sampel".

Keterangan tentang jajak pendapat mengandung dua jenis informasi: cerita dan sumber cerita. Sewajarnya, Anda memusatkan perhatian kepada cerita ketimbang keandalan hasilnya. Tapi kalau keandalannya jelas-jelas rendah, keterangan akan diabaikan. Jika Anda diberitahu bahwa "satu kelompok partisan telah melaksanakan jajak pendapat yang cacat dan bias untuk menunjukkan bahwa kaum lansia mendukung presiden..." tentu saja Anda akan menolak temuan jajak

pendapat itu, dan temuan itu tak akan menjadi bagian hal-hal yang Anda percayai. Sebaliknya, jajak pendapat partisan dan hasil palsunya bakal menjadi cerita dusta politik baru. Anda bisa memilih untuk tak percaya berita seperti itu dalam kasus-kasus yang demikian gamblang. Tapi apakah Anda memisahkan antara "saya baca di *The New York Times*..." dan "saya dengar di dekat dispenser air..."? Bisakah Sistem 1 Anda membedakan berbagai kadar kepercayaan? Kaidah WYSIATI memberi kesan bahwa Sistem 1 tak bisa.

Seperti saya jabarkan, Sistem 1 tidak suka meragukan. Sistem 1 meredam ambiguitas dan secara spontan membuat cerita yang sekoheren mungkin. Kecuali beritanya langsung ditolak, asosiasi yang ditimbulkan berita akan menyebar seolah-olah beritanya benar. Sistem 2 bisa meragukan karena bisa memegang kemungkinan-kemungkinan yang saling bertentangan pada waktu bersamaan. Namun, memelihara keraguan itu pekerjaan yang lebih berat daripada menjadi yakin. Hukum jumlah kecil adalah perwujudan atas bias umum yang lebih menyukai kepastian dibanding keraguan, yang akan muncul dalam berbagai cara di bab-bab selanjutnya.

Bias kuat ke arah percaya bahwa sampel kecil memang mewakili populasi sumbernya adalah bagian kisah yang lebih besar: kita rentan membesar-besarkan konsistensi dan koherensi hal-hal yang kita lihat. Keyakinan berlebihan para peneliti terhadap apa yang bisa dipelajari dari sedikit pengamatan berhubungan erat dengan efek halo, perasaan lazim bahwa kita kenal dan mengerti seseorang yang mengenainya kita hanya ketahui sedikit. Sistem 1 mendahului fakta dalam membangun gambaran yang lengkap berdasarkan sedikit bukti. Mesin untuk melompat ke kesimpulan akan bertindak seolah-olah percaya hukum jumlah kecil. Secara lebih umum, mesin itu akan menghasilkan gambaran realitas yang terlalu masuk akal.

PENYEBAB DAN KEBETULAN

Mesin asosiatif mencari penyebab. Kesukaran kita dengan keteraturan statistik adalah bahwa keteraturan statistik menuntut pendekatan

yang berbeda. Bukannya memusatkan perhatian kepada bagaimana suatu peristiwa terjadi, pandangan statistik mengaitkan peristiwa itu dengan apa yang dapat saja terjadi. Tidak ada hal khusus yang menyebabkannya—secara kebetulan, peristiwa itulah yang terjadi, bukan alternatif lainnya.

Kesukaan kita terhadap pemikiran sebab akibat mendatangkan kesalahan-kesalahan serius dalam mengevaluasi keacakan peristiwa-peristiwa murni acak. Sebagai contoh, perhatikan jenis kelamin enam bayi yang lahir berurutan di suatu rumah sakit. Urutan anak laki-laki dan perempuan jelas acak; peristiwa kelahiran terjadi saling mandiri, dan jumlah anak laki-laki dan perempuan yang lahir di rumah sakit itu dalam beberapa jam tidak berpengaruh sama sekali terhadap jenis kelamin bayi yang lahir sesudahnya. Sekarang pikirkan tiga kemungkinan urutan ini:

LLLPPP

PPPPPP

LPLLPL

Apakah ketiga urutan itu sama peluang terjadinya? Jawaban intuitif—"tentu saja tidak"—keliru. Karena peristiwa-peristiwa kelahiran itu independen dan karena hasil L dan P sama besar peluang terjadinya, setiap kemungkinan urutan jenis kelamin dalam enam kelahiran itu sama besar pula peluang terjadinya. Sekarang pun, sesudah Anda tahu kesimpulan itu benar, tetap saja kesimpulan itu menentang intuisi Anda, karena hanya kemungkinan urutan ketiga (LPLLPL) yang tampak acak. Sebagaimana diperkirakan, LPLLPL dianggap jauh lebih mungkin terjadi daripada kedua urutan lain. Kita adalah pencari pola, orang-orang yang percaya akan dunia yang koheren, tempat keteraturan (seperti enam anak perempuan lahir berturut-turut) muncul bukan karena kebetulan, melainkan sebagai hasil sebab akibat mekanis atau kehendak suatu pihak. Kita tidak berharap melihat keteraturan dihasilkan proses acak, dan ketika mendeteksi apa yang tampaknya suatu aturan, kita dengan cepat menolak gagasan bahwa prosesnya

benar-benar acak. Proses-proses acak menghasilkan banyak urutan yang meyakinkan orang bahwa proses-proses itu sebenarnya tidak acak. Anda bisa lihat mengapa menduga ada sebab akibat itu bisa memiliki manfaat evolusioner. Sikap itu adalah bagian kewaspadaan umum yang telah kita warisi dari leluhur. Kita otomatis selalu mengawasi kemungkinan lingkungan berubah. Singa bisa muncul di belantara kapan saja, tapi kiranya lebih aman memperhatikan dan menanggapi peningkatan jumlah kemunculan kawanannya, biarpun bisa saja itu disebabkan oleh fluktuasi suatu proses acak.

Kesalahpahaman umum mengenai keacakan kadang punya konsekuensi besar. Dalam artikel kami mengenai keterwakilan, Amos dan saya mengutip kata-kata ahli statistika William Feller, yang menunjukkan mudahnya orang melihat pola meski pola itu tak ada. Selama pengeboman intensif London dengan roket pada Perang Dunia II, lazim dipercaya bahwa pengeboman itu tak mungkin terjadi secara acak karena peta lokasi jatuhnya bom menunjukkan daerah-daerah luas yang terhindar. Beberapa orang curiga mata-mata Jerman terletak di daerah-daerah yang tak terkena pengeboman. Analisis statistika saksama mengungkapkan bahwa penyebaran jatuhnya bom itu khas hasil proses acak—dan juga khas karena menimbulkan kesan kuat bahwa prosesnya tak acak. "Bagi orang awam," kata Feller "keacakan tampak seperti keteraturan atau kecenderungan menggerombol."

Tak lama sesudahnya saya mendapat kesempatan untuk menerangkan apa yang saya pelajari dari Feller. Perang Yom Kippur pecah pada 1973, dan satu-satunya sumbangan besar saya dalam perang itu adalah saran kepada perwira-perwira tinggi Angkatan Udara Israel untuk menghentikan satu penyelidikan. Perang udara awalnya buruk bagi Israel, karena rudal darat-ke-udara Mesir di luar dugaan ternyata ampuh. Kerugian Israel tinggi, dan kelihatannya tak tersebar merata. Saya diberitahu mengenai dua skuadron yang berangkat dari pangkalan yang sama, satu kehilangan empat pesawat dan satu lagi tak kehilangan satu pun. Penyelidikan dimulai untuk mencari tahu apa yang menyebabkan skuadron yang naas mengalami kerugian besar. Tak ada alasan untuk percaya bahwa salah satu skuadron lebih efektif daripada

yang lain, dan tak ada perbedaan yang ditemukan ketika operasi, tapi tentu saja kehidupan tiap pilot itu berbeda, termasuk, seingat saya, seberapa sering mereka pulang sesudah melakukan misi dan sesuatu mengenai pelaksanaan pelaporan akhir. Saran saya, komandan seharusnya menerima bahwa perbedaan hasil itu kebetulan belaka, dan para pilot tidak usah ditanya-tanyai lebih lanjut. Menurut saya, kemungkinan jawabannya adalah karena nasib, pencarian penyebab yang kurang jelas tak ada gunanya, dan juga para pilot di skuadron sudah mengalami kerugian yang tak perlu ditambah-tambahi dengan disalahkan atas kerugian itu.

Beberapa tahun kemudian, Amos dan dua mahasiswanya, Tom Gilovich dan Robert Vallone, menimbulkan kehebohan dengan penelitian atas kesalahan persepsi terhadap keacakan dalam olahraga bola basket. "Fakta" bahwa pemain bola basket kadang mendapat "tangan panas" biasa diterima oleh pemain, pelatih, dan penggemar. Penarikan kesimpulannya tak bisa ditahan: seorang pemain menceploskan bola ke keranjang tiga atau empat kali berturut-turut, dengan kecenderungan mencetak angka yang lebih tinggi untuk sementara. Pemain di kedua tim yang bermain menyesuaikan diri dengan pertimbangan itu—rekan satu tim lebih banyak mengoper kepada pemain yang sedang "panas" dan lawan lebih mungkin mengadangnya. Tapi analisis terhadap ribuan rangkaian lemparan bola ke keranjang mengarah ke kesimpulan mengecewakan: "tangan panas" dalam olahraga bola basket profesional itu tidak ada, baik itu melempar dari lapangan maupun lemparan hukuman. Tentu saja, beberapa pemain melempar lebih baik daripada yang lain, tapi urutan keberhasilan dan kegagalan memasukkan bola dalam keranjang memenuhi syarat keacakan. Tangan panas itu hanya ada dalam pikiran orang yang selalu terlalu cepat mempersepsi keteraturan dan sebab akibat dalam keacakan. Tangan panas adalah ilusi kognitif besar dan tersebar luas.

Reaksi masyarakat terhadap riset itu adalah bagian ceritanya. Temuan tersebut disambut oleh pers karena kesimpulannya mengejutkan, dan tanggapan umum masyarakat adalah tak percaya. Ketika pelatih termasyhur Boston Celtics, Red Auerbach, mendengar mengenai Gilo-

vich dan penelitiannya, Auerbach menanggapi, "Siapa sih orang ini? Jadi dia bikin penelitian? Peduli amat." Kecenderungan untuk melihat pola di keacakan sangat kuat—jelas lebih mengesankan daripada orang yang melakukan penelitian.

Ilusi pola memengaruhi kehidupan kita dengan banyak cara, tak hanya di lapangan bola basket. Berapa tahun Anda akan menunggu sampai menyimpulkan bahwa seorang penasihat investasi sangat piawai? Berapa akuisisi sukses yang diperlukan dewan komisaris untuk percaya bahwa sang CEO punya keahlian khusus dalam menangani urusan semacam itu? Jawaban sederhana bagi pertanyaan-pertanyaan itu adalah jika mengikuti intuisi Anda, Anda akan lebih sering keliru karena salah mengklasifikasi peristiwa acak sebagai peristiwa sistematis. Kita terlalu sering menolak pandangan bahwa sebagian besar hal yang kita lihat dalam kehidupan bersifat acak.

Saya memulai bab ini dengan contoh kasus kanker di seluruh Amerika Serikat. Contoh itu muncul dalam buku yang dimaksudkan sebagai buku pelajaran statistik, tapi saya mengetahuinya dari satu artikel menghibur yang ditulis dua ahli statistika yang saya kutip, Howard Wainer dan Harris Zwierling. Esai mereka berfokus pada satu investasi besar, sekitar 1,7 miliar dolar, yang diberikan Gates Foundation untuk menanggapi temuan mengherankan mengenai ciri-ciri sekolah paling sukses. Banyak peneliti mencoba mengungkap rahasia pendidikan sukses dengan mencari sekolah-sekolah paling sukses untuk mengetahui apa yang membuat sekolah-sekolah itu berbeda dengan yang lain. Salah satu kesimpulan dalam penelitian itu adalah bahwa sekolah-sekolah paling sukses rata-rata berukuran kecil. Dalam survei atas 1.662 sekolah di Pennsylvania, misalnya, 6 dari 50 teratas adalah sekolah kecil, dan itu proporsi yang 4 kali lipat lebih banyak ketimbang sekolah berukuran lain. Data itu mendorong Gates Foundation membuat investasi besar untuk membangun sekolah-sekolah kecil, kadang dengan memecah sekolah besar menjadi beberapa sekolah kecil. Setidaknya setengah lusin lembaga terkenal lain, seperti Annenberg Foundation dan Pew Charitable Trust, ikut serta dalam upaya itu, juga Program Komunitas Pemelajar Kecil Departemen Pendidikan AS.

Barangkali cerita itu masuk akal secara intuitif bagi Anda. Mudah saja membuat cerita sebab akibat yang menjelaskan mengapa sekolah kecil bisa memberi pendidikan lebih unggul dan menghasilkan siswa sangat berprestasi karena tiap siswa mendapat lebih banyak perhatian dan dukungan ketimbang di sekolah besar. Sayangnya, analisis sebab akibat itu tak ada gunanya karena fakta-faktanya keliru. Jika para ahli statistika yang melapor ke Gates Foundation bertanya mengenai ciri-ciri sekolah-sekolah terburuk, kiranya mereka bakal temukan bahwa sekolah-sekolah yang buruk juga cenderung lebih kecil dibanding rata-rata. Yang benar, sekolah kecil bukan rata-rata lebih baik, melainkan sekadar lebih beragam. Malah, kata Wainer dan Zwerling, sekolah besar justru cenderung memberi hasil lebih baik, terutama di kelas-kelas lebih tinggi yang menyediakan beragam pilihan mata pelajaran.

Berkat kemajuan terkini dalam psikologi kognitif, kita sekarang bisa melihat jelas apa yang baru bisa saya dan Amos intip: hukum jumlah kecil adalah bagian dua cerita lebih besar mengenai cara kerja akal budi.

- ❑ Keyakinan berlebihan kepada sampel kecil hanyalah contoh suatu ilusi yang lebih umum—kita lebih memperhatikan isi pesan daripada informasi mengenali keandalan pesan, dan akibatnya kita jadi punya pandangan terhadap dunia yang lebih sederhana dan koheren daripada yang diperkenankan oleh data. Melompat ke kesimpulan itu lebih aman dalam dunia khayalan kita ketimbang di realitas.
- ❑ Statistika menghasilkan banyak pengamatan yang tampaknya menuntut penjelasan sebab akibat tapi sebenarnya tak bisa dijelaskan demikian. Banyak fakta di dunia terjadi karena kebetulan, termasuk dalam pengambilan sampel. Penjelasan sebab akibat untuk peristiwa kebetulan tak pelak lagi keliru.

BICARA TENTANG HUKUM JUMLAH KECIL

"Ya, studio itu sudah membuat tiga film yang sukses sejak CEO baru mengambil alih. Tapi sekarang masih terlalu cepat untuk berkata dia bertangan dingin."

"Saya tak mau percaya si *trader* baru itu genius sampai saya berkonsultasi dengan ahli statistika yang bisa memperhitungkan kemungkinan rentetan keberhasilannya itu karena kebetulan saja."

"Sampel pengamatan terlalu kecil untuk membuat kesimpulan. Jangan ikuti hukum jumlah kecil."

"Saya berencana merahasiakan hasil percobaan sampai kita punya sampel yang cukup besar. Kalau tidak, kita akan mendapat tekanan untuk buru-buru membuat kesimpulan."

JANGKAR

Amos dan saya pernah mengakali roda keberuntungan. Di roda itu tertera angka 0 sampai 100, tapi kami buat supaya yang terpilih hanya 10 atau 65. Kami merekrut para mahasiswa University of Oregon sebagai peserta dalam percobaan kami. Salah satu di antara kami berdiri di depan sekelompok kecil mahasiswa, memutar roda, dan meminta mereka menulis angka yang terpilih ketika roda berhenti, yang tentu saja hanya 10 atau 65. Lalu kami mengajukan dua pertanyaan:

Persentase negara Afrika di antara anggota PBB lebih besar atau lebih kecilkah dibanding angka yang Anda tulis?

Sebutkan dugaan Anda mengenai persentase negara Afrika di PBB.

Putaran roda keberuntungan—termasuk yang tak diakali—tak bisa memberi informasi berguna tentang apa pun, dan para peserta dalam percobaan kami seharusnya mengabaikan putaran itu. Tapi mereka tak mengabaikan roda keberuntungan. Rata-rata perkiraan mereka yang melihat 10 dan 65 adalah 25% dan 45%.

Fenomena yang kami pelajari sangat umum dan penting dalam dunia sehari-hari sehingga Anda harus tahu namanya: *efek jangkar*. Efek

jangkar terjadi ketika orang memikirkan nilai tertentu untuk suatu jumlah yang belum diketahui sebelum memperkirakan jumlah tersebut. Yang terjadi adalah salah satu hasil paling andal dan kuat dalam psikologi eksperimental: perkiraan itu dekat dengan angka yang dipikirkan—sehingga menimbulkan sebutan "jangkar". Jika ditanya apakah Gandhi berumur di atas 114 tahun ketika meninggal, Anda akan memperkirakan umur Gandhi ketika meninggal lebih tinggi daripada jika pertanyaan jangkarnya menyebutkan kematian pada umur 35 tahun. Jika sedang mempertimbangkan berapa yang harus Anda bayar untuk membeli rumah, Anda akan dipengaruhi harga yang pertama ditawarkan. Rumah yang sama akan tampak lebih berharga jika harga penawaran pertamanya tinggi, biarpun Anda bertekad ingin menolak pengaruh harga tinggi itu; dan banyak lagi contoh lain—daftar efek jangkar tak ada habisnya. Angka berapa pun yang diminta dipikirkan oleh Anda sebagai satu kemungkinan jawaban bagi soal perkiraan akan menimbulkan efek jangkar.

Kami bukanlah yang pertama kali mengamati efek jangkar, tapi percobaan kami adalah demonstrasi pertama absurditasnya: pertimbangan orang dipengaruhi oleh angka yang benar-benar tak informatif. Tak ada cara untuk menjelaskan masuk akal nya efek jangkar roda keberuntungan. Amos dan saya memublikasikan percobaan itu dalam makalah untuk *Science*, dan efek roda keberuntungan termasuk salah satu temuan paling terkenal yang kami laporkan di makalah itu.

Hanya ada satu masalah: Amos dan saya tak sepenuhnya sepakat mengenai psikologi efek jangkar. Dia mendukung satu tafsiran, saya suka tafsiran lain, dan kami tidak pernah menemukan cara menuntaskan perselisihan itu. Masalah beda penafsiran itu akhirnya dituntaskan puluhan tahun kemudian oleh upaya banyak peneliti. Sekarang sudah jelas bahwa Amos dan saya sama-sama benar. Dua mekanisme yang berbeda menghasilkan efek jangkar—tiap mekanisme menghasilkan satu jenis. Ada bentuk penjangkaran yang terjadi dalam proses penyesuaian sengaja, operasi Sistem 2. Dan ada penjangkaran yang terjadi karena efek penyiapan, manifestasi otomatis Sistem 1.

PENJANGKARAN SEBAGAI PENYESUAIAN

Amos menyukai gagasan heuristik penyesuaian dan penjangkaran sebagai strategi untuk memperkirakan jumlah yang tak pasti: mulai dari satu angka jangkar, perkiraan apakah angka itu terlalu tinggi atau rendah, dan pelan-pelan sesuaikan perkiraan Anda dengan "bergerak" secara mental dari jangkar. Penyesuaian itu biasanya berakhir terlalu cepat, karena orang berhenti kalau tak lagi yakin harus melangkah lebih lanjut. Puluhan tahun sesudah ketidaksepakatan kami, dan bertahun-tahun sesudah Amos meninggal, bukti meyakinkan mengenai proses seperti itu diajukan secara independen oleh dua psikolog yang pernah bekerja sama dengan Amos pada awal karier mereka: Eldar Shafir dan Tom Gilovich, bersama para mahasiswa mereka—cucu-cucu intelektual Amos!

Untuk memahami gagasannya, ambillah selembor kertas dan gambar satu garis sepanjang 6 sentimeter dari ujung bawah kertas ke atas—tanpa penggaris. Lalu ambil selembor kertas lain, gambar lagi garis sepanjang 6 sentimeter, kali ini dari ujung atas kertas ke bawah. Bandingkan kedua garis. Kemungkinan besar perkiraan 6 sentimeter Anda yang pertama lebih pendek daripada yang kedua. Alasannya Anda tak tahu pasti seperti apa tampaknya garis sepanjang 6 sentimeter; ada kisaran ketidakpastian. Anda berhenti dekat bagian bawah daerah ketidakpastian ketika Anda mulai dari ujung bawah lembar kertas, dan dekat bagian atas daerah itu ketika Anda mulai dari ujung atas. Robyn LeBoeuf dan Shafir menemukan banyak contoh mekanisme tersebut dalam pengalaman sehari-hari. Penyesuaian yang kurang memadai bisa menjelaskan dengan baik mengapa Anda cenderung menjalankan mobil terlalu cepat waktu keluar jalan tol ke jalan kota biasa—terutama bila Anda sambil berbicara dengan seseorang. Penyesuaian kurang memadai juga satu sumber ketegangan antara orangtua yang gusar dan remaja yang suka mendengar musik keras dalam kamar. LeBoeuf dan Shafir menyatakan "anak berniat baik yang mengecilkan volume musik keras setelah disuruh orangtuanya menurunkan volume musik ke 'jangan terlalu keras' bisa gagal mengecilkannya cukup banyak karena

jangkar yang tinggi, dan bisa merasa bahwa usaha sungguh-sungguh untuk berkompromi diabaikan.” Pengemudi mobil dan anak pendengar musik keras sama-sama dengan sengaja menyesuaikan ke bawah, dan sama-sama gagal menyesuaikan dengan memadai.

Sekarang pertimbangkan pertanyaan-pertanyaan ini:

Kapan George Washington mulai menjadi presiden AS?

Berapa titik didih air di puncak Gunung Everest?

Yang pertama kali terjadi ketika Anda memikirkan tiap pertanyaan itu adalah kemunculan jangkar dalam benak Anda, dan Anda tahu bahwa jangkar itu salah, sekaligus ke mana arah menuju jawaban yang benar. Pembaca di Amerika Serikat langsung tahu bahwa George Washington menjadi presiden AS sesudah 1776, dan Anda juga tahu bahwa titik didih air di puncak Gunung Everest di bawah 100°C. Anda harus menyesuaikan ke arah yang tepat dengan mencari alasan untuk menjauh dari jangkar. Sebagaimana kasus garis, Anda cenderung berhenti kalau tak lagi yakin harus melangkah lebih jauh—di ujung dekat daerah ketidakpastian.

Nick Epley dan Tom Gilovich menemukan bukti bahwa penyesuaian adalah usaha sengaja untuk menemukan alasan menjauh dari jangkar: orang yang diperintahkan menggeleng ketika mendengar angka jangkar disebut, seolah-olah menolaknya, bergerak menjauhi jangkar, sementara orang yang mengangguk tidak bergerak menjauhi jangkar. Epley dan Gilovich juga memastikan bahwa penyesuaian itu operasi yang butuh usaha. Orang menyesuaikan lebih sedikit (tidak jauh-jauh dari jangkar) ketika sumber daya mentalnya terkuras, entah karena ingatannya penuh dengan angka atau sedang agak mabuk. Penyesuaian kurang memadai adalah kegagalan Sistem 2 yang lemah atau malas.

Jadi, kita sekarang tahu Amos benar pada setidaknya sebagian kasus penjangkaran, yang melibatkan penyesuaian sengaja Sistem 2 ke arah tertentu dari jangkar.

PENJANGKARAN SEBAGAI EFEK PENYIAPAN

Waktu Amos dan saya memperdebatkan penjangkaran, saya setuju bahwa penyesuaian kadang terjadi, tapi saya merasa tak nyaman ketika itu. Penyesuaian adalah kegiatan sengaja dan sadar, tapi di kebanyakan kasus penjangkaran, tidak ada pengalaman subjektif yang berhubungan dengannya. Pertimbangkan dua pertanyaan berikut:

Apakah umur Gandhi di atas atau di bawah 144 tahun ketika meninggal?

Berapa umur Gandhi ketika dia meninggal?

Apakah Anda membuat perkiraan dengan menyesuaikan di bawah 144? Barangkali tidak, tapi angka yang kelewat besar itu masih memengaruhi perkiraan Anda. Dugaan saya, penjangkaran adalah kasus sugesti. Itulah kata yang kita pakai ketika seseorang menyebabkan kita melihat, mendengar, atau merasa sesuatu dengan cara membuat sesuatu itu terpikir. Contohnya, pertanyaan "Apakah Anda sekarang merasa kaki kiri Anda sedikit mati rasa?" selalu membuat beberapa orang mengaku kaki kiri mereka memang terasa agak aneh.

Amos lebih konservatif dibanding saya dalam menduga, dan dengan tepat dia menunjukkan bahwa sugesti tidak membantu kita memahami penjangkaran, karena kita tak tahu cara menjelaskan sugesti. Saya harus sepakat dengannya, tapi tidak pernah antusias dengan gagasan penyesuaian tak memadai sebagai satu-satunya penyebab efek jangkar. Kami melakukan banyak percobaan yang berakhir kurang tegas untuk memahami penjangkaran, tapi kami gagal terus dan akhirnya berhenti menulis lebih banyak mengenainya.

Teka-teki yang mengalahkan kami itu sekarang sudah terjawab, karena konsep sugesti tak lagi tak jelas: sugesti adalah satu efek penyiapan, yang secara selektif memanggil bukti yang cocok. Anda tidak percaya Gandhi hidup selama 144 tahun, tapi mesin asosiatif Anda pasti membangkitkan kesan orang yang sangat tua. Sistem 1 mengerti kalimat dengan mencoba menjadikannya benar, dan pengaktifan selektif

pemikiran-pemikiran yang cocok menghasilkan sekelompok kesalahan sistematis yang membuat kita bisa ditipu dan cenderung percaya terlalu kuat terhadap apa pun yang kita percayai. Kita sekarang bisa melihat mengapa Amos dan saya tak menyadari bahwa ada dua tipe penjangkaran: teknik penelitian dan gagasan teoretis yang kami perlukan belum ada ketika itu. Teknik dan gagasan itu dikembangkan belakangan oleh orang lain. Proses yang menyerupai sugesti memang bekerja di banyak situasi: Sistem 1 berusaha keras membangun dunia di mana jangkar adalah jumlah yang benar. Itulah satu perwujudan koherensi asosiatif yang saya jabarkan di bagian pertama buku ini.

Dua psikolog asal Jerman, Thomas Mussweiler dan Fritz Strack, memberikan contoh paling meyakinkan mengenai peran koherensi asosiatif dalam penjangkaran. Di satu percobaan, mereka mengajukan pertanyaan jangkar mengenai suhu: "Apakah suhu rata-rata tahunan di Jerman lebih tinggi atau rendah daripada 20°C?" atau "Apakah suhu rata-rata tahunan di Jerman lebih tinggi atau rendah daripada 5°C?"

Semua peserta lalu diperlihatkan sekilas kata-kata untuk diidentifikasi. Para peneliti mendapati bahwa 20°C mempermudah pengenalan kata-kata musim panas (seperti *matahari* dan *pantai*), dan 5°C mempermudah pengenalan kata-kata musim dingin (seperti *salju* dan *ski*). Pengaktifan selektif ingatan yang cocok menjelaskan penjangkaran: angka besar dan kecil mengaktifkan set gagasan yang berbeda dalam ingatan. Perkiraan suhu tahunan mengambil sumber dari sampel gagasan yang bias itu sehingga dengan sendirinya bias juga. Di penelitian elegan lain yang setema, para peserta ditanya mengenai harga rata-rata mobil Jerman. Jangkar tinggi mempersiapkan nama-nama merek mahal (Mercedes, Audi), sementara jangkar rendah mempersiapkan merek yang lebih murah (Volkswagen). Kita sudah melihat bahwa penyiapan apa pun akan cenderung memanggil informasi yang cocok dengannya. Sugesti dan penjangkaran sama-sama dijelaskan oleh operasi otomatis Sistem 1 yang sama. Walau dulu saya tak tahu cara membuktikannya, dugaan saya mengenai kaitan antara penjangkaran dan sugesti terbukti benar.

INDEKS JANGKAR

Banyak fenomena psikologis bisa didemonstrasikan lewat percobaan, tapi hanya sedikit yang benar-benar bisa diukur. Efek jangkar adalah satu kekecualian. Penjangkaran bisa diukur, dan efeknya sangat besar. Beberapa pengunjung San Francisco Exploratorium diberi dua pertanyaan berikut:

Apakah tinggi pohon kayu merah tertinggi di atas atau di bawah 360 meter?

Menurut dugaan Anda berapakah tinggi pohon kayu merah tertinggi?

"Jangkar tinggi" dalam percobaan ini adalah 360 meter. Untuk pengunjung lain, pertanyaan pertama memuat "jangkar rendah" 50 meter. Perbedaan antara kedua jangkar itu 310 meter.

Sebagaimana diperkirakan, kedua kelompok menghasilkan rata-rata dugaan yang amat berbeda: 257 dan 86 meter. Perbedaan antara keduanya 171 meter. Indeks jangkar adalah rasio antara dua perbedaan ($171/310$) yang dinyatakan dalam persentase: 55%. Ukuran penjangkaran bakal 100% bagi orang-orang yang menggunakan jangkar sebagai perkiraan, dan nol bagi orang-orang yang mengabaikan jangkar. Nilai 55% yang diamati di contoh ini adalah biasa. Nilai yang dekat telah diamati di banyak kasus lain.

Efek jangkar bukanlah sekadar sesuatu yang menarik di laboratorium, melainkan juga bisa kuat di dunia nyata. Dalam satu percobaan yang dilakukan beberapa tahun lalu, agen-agen properti diberi kesempatan menilai harga satu rumah yang memang sedang dipasarkan. Mereka mengunjungi rumah itu dan mempelajari buku informasi yang memuat harga penawaran awal. Separuh agen melihat harga penawaran yang jauh lebih tinggi daripada harga wajar rumah itu; separuh yang lain melihat harga penawaran yang jauh lebih rendah. Tiap agen memberi pendapat mengenai harga jual yang masuk akal bagi rumah itu dan harga terendah yang dia setuju untuk melepas rumah itu kalau dia pemilik rumah tersebut. Para agen lalu ditanya mengenai faktor-fak-

tor yang telah memengaruhi pertimbangan mereka. Yang luar biasa, informasi harga penawaran awal tak menjadi faktor berpengaruh; para agen membanggakan kemampuan mereka mengabaikannya. Mereka bersikeras mengatakan bahwa harga yang tertulis tak berpengaruh kepada tanggapan mereka, tapi mereka keliru: efek jangkarnya 41%. Para profesional itu memang sama rentannya terkena efek jangkar seperti mahasiswa sekolah bisnis tanpa pengalaman di bidang properti, yang indeks jangkarnya 48%. Satu-satunya perbedaan antara kedua kelompok adalah para mahasiswa mengakui dipengaruhi jangkar, sementara para profesional menyangkal dipengaruhi jangkar.

Efek kuat jangkar ditemukan dalam keputusan-keputusan yang dibuat orang tentang uang, seperti ketika mereka memutuskan berapa banyak yang akan disumbang. Untuk menunjukkan efek ini, kami memberitahu pengunjung Exploratorium tentang kerusakan lingkungan yang disebabkan oleh tanker minyak di Samudra Pasifik dan menanyakan kesediaan mereka memberi sumbangan tahunan "untuk menyelamatkan 50.000 burung laut di lepas pantai Pasifik dari tumpahan minyak kecil di laut, sampai ditemukan cara untuk mencegah tumpahan atau mengharuskan pemilik tanker membayari operasi penyelamatan." Pertanyaan ini menuntut penyesuaian intensitas: sebenarnya para pengunjung diminta menentukan jumlah dolar sumbangan yang sesuai dengan intensitas perasaan mereka tentang penderitaan burung laut. Beberapa pengunjung pertama-tama diberi pertanyaan jangkar, seperti, "Apakah Anda bersedia membayar 5 dolar...", sebelum pertanyaan utama mengenai berapa dolar yang akan mereka sumbang.

Ketika jangkar tidak disebutkan, para pengunjung di Exploratorium—umumnya orang-orang yang peduli lingkungan—rata-rata mengatakan bersedia membayar 64 dolar. Ketika jumlah jangkar hanya 5 dolar, sumbangan rata-rata hanya 20 dolar. Ketika jangkarnya tinggi, 400 dolar, kesediaan untuk menyumbang meningkat menjadi rata-rata 143 dolar.

Perbedaan antara kelompok jangkar tinggi dan jangkar rendah adalah 123 dolar. Efek jangkarnya di atas 30%, menunjukkan kalau permintaan awal dinaikkan 100 dolar, yang didapat adalah kenaikan rata-rata kesediaan menyumbang 30 dolar.

Efek jangkar yang setara atau bahkan lebih besar telah ditemukan di banyak penelitian taksiran dan kesediaan membayar. Contoh, warga Prancis yang tinggal di kawasan Marseilles yang tercemar berat ditanyai mengenai peningkatan biaya hidup yang kiranya mereka mau terima jika dapat hidup di daerah yang lebih sedikit pencemarannya. Efek jangkarnya di atas 50% pada penelitian itu. Efek jangkar gampang diamati di perdagangan *online*, tempat barang yang sama sering ditawarkan dengan harga penawaran berbeda-beda. "Taksiran" di lelang karya seni juga jangkar yang memengaruhi penawaran pertama.

Ada situasi-situasi ketika penjangkaran tampak masuk akal. Bagaimanapun, tidak mengejutkan bila orang yang diberi pertanyaan sulit berusaha mencari jawaban dengan segala cara, dan jangkar itu salah satu caranya. Jika tidak tahu apa-apa mengenai pohon-pohon California dan ditanya apakah pohon kayu merah bisa lebih tinggi dari 360 meter, boleh jadi Anda menyimpulkan angka itu tidak jauh dari jawaban yang tepat. Orang yang tahu tinggi pohon kayu merah yang sebenarnya membuat pertanyaan itu, jadi jangkar mungkin merupakan petunjuk berharga. Namun, satu temuan penting riset penjangkaran adalah bahwa jangkar yang jelas-jelas acak bisa seefektif jangkar yang berpotensi informatif. Ketika kami menggunakan roda keberuntungan untuk memberi jangkar perkiraan proporsi negara Afrika di PBB, indeks jangkarnya 44%, masih di dalam kisaran efek yang diamati pada jangkar yang layak dijadikan petunjuk. Efek jangkar yang seukuran telah diamati di percobaan yang menggunakan beberapa angka terakhir nomor Social Security peserta sebagai jangkar (misalnya untuk memperkirakan jumlah dokter di kota mereka). Kesimpulannya jelas: jangkar bukan berpengaruh karena orang percaya jangkar memberi informasi.

Kekuatan jangkar acak telah didemonstrasikan dalam beberapa keadaan meresahkan. Hakim-hakim Jerman dengan rata-rata pengalaman lima belas tahun pertama-tama membaca deskripsi seorang perempuan yang tertangkap mengutit di toko, lalu melempar sepasang dadu yang sudah diakali sehingga tiap lemparan menghasilkan total angka 3 atau 9. Begitu dadu selesai dilempar, para hakim ditanyai apakah akan

memvonis perempuan itu dengan penjara sejumlah bulan, yang lebih besar atau kecil daripada angka yang ditunjukkan kedua dadu. Terakhir, para hakim diminta menetapkan hukuman penjara yang bakal mereka jatuhkan kepada si pengutil. Rata-rata hakim yang mendapat angka 9 dari dadu berkata bakal menghukum dia 8 bulan penjara; yang mendapat 3 berkata bakal menghukum 5 bulan penjara; efek jangkarnya 50%.

PENGUNAAN DAN PENYALAHGUNAAN JANGKAR

Sekarang seharusnya Anda yakin bahwa efek jangkar—kadang karena penyiapan, kadang karena penyesuaian tak memadai—ada di mana-mana. Mekanisme psikologis yang menghasilkan penjangkaran membuat kita jauh lebih mudah disugesti daripada yang kita harap. Dan tentu saja ada banyak orang yang mau dan bisa memanfaatkan kelemahan kita itu.

Efek jangkar menjelaskan mengapa, misalnya, penjatahan sepihak itu siasat pemasaran yang ampuh. Beberapa tahun lalu, para pembelanja pasar swalayan di Sioux City, Iowa, melihat promosi sup Campbell's, diskon 10% dari harga normal. Pada beberapa hari, ada tanda di rak yang menyatakan BATAS 12 KALENG PER ORANG. Pada hari-hari lain, tandanya menyatakan TAK ADA BATAS. Para pembelanja membeli rata-rata 7 kaleng ketika batas berlaku, dua kali lebih banyak dibanding yang mereka beli ketika tak ada batas. Penjangkaran bukan satu-satunya penjelasan. Adanya penjatahan menyiratkan barang-barang cepat habis, dan para pembelanja jadi merasa harus membeli banyak supaya tidak kehabisan. Tapi kita juga tahu penyebutan 12 kaleng sebagai kemungkinan jumlah yang dibeli bakal menghasilkan penjangkaran, biarpun angka itu didapat dari undian.

Kita lihat strategi yang sama dipakai dalam negosiasi harga rumah, ketika penjual melakukan langkah pertama dengan mengajukan harga penawaran. Seperti dalam banyak permainan lain, bergerak lebih dulu adalah keuntungan dalam negosiasi satu perkara—contohnya, ketika harga adalah satu-satunya perkara yang harus disepakati an-

tara pembeli dan penjual. Seperti mungkin Anda alami sendiri sewaktu tawar-menawar di pasar, jangkar pertama berpengaruh kuat. Saran saya kepada para mahasiswa ketika mengajar negosiasi adalah bahwa jika kita pikir pihak lawan memberi tawaran yang kelewatan, sebaiknya jangan balas dengan tawaran yang kelewatan juga di sisi lainnya sehingga menciptakan kesenjangan yang sulit dijembatani dalam kelanjutan negosiasi. Lebih baik memprotes, langsung pergi atau mengancam akan pergi, dan jelaskan—pada diri sendiri dan pihak lawan—bahwa kita tak akan melanjutkan negosiasi dengan tawaran seperti itu.

Dua psikolog, Adam Galinsky dan Thomas Mussweiler, mengusulkan cara-cara lebih halus untuk menolak efek jangkar dalam negosiasi. Mereka menyuruh penegosiasi memusatkan perhatian dan mengingat alasan yang menyangkal jangkar. Instruksi untuk mengaktifkan Sistem 2 itu berhasil. Contohnya, efek jangkar berkurang atau lenyap ketika orang yang bernegosiasi memusatkan perhatian kepada tawaran minimal yang bakal diterima pihak lawan, atau kerugian yang dialami lawan bila negosiasi gagal mencapai kesepakatan. Secara umum, strategi sengaja "berpikir sebaliknya" boleh jadi pertahanan yang baik terhadap efek jangkar, karena mengadakan pengerahan pemikiran bias yang menimbulkan efek itu.

Terakhir, cobalah sendiri mencari efek penjangkaran di suatu masalah kebijakan publik: ukuran ganti rugi dalam kasus kecelakaan pribadi. Ganti rugi kadang sangat besar. Badan usaha yang sering menjadi sasaran gugatan kecelakaan pribadi, seperti rumah sakit dan perusahaan zat kimia, telah melobi untuk penetapan batas atas ganti rugi. Sebelum membaca bab ini boleh jadi Anda mengira batas atas ganti rugi itu jelas menguntungkan bagi tergugat, tapi sekarang Anda semestinya tak seyakin itu. Pertimbangkan efek membatasi ganti rugi maksimal 1 juta dolar. Aturan itu bakal menghilangkan semua ganti rugi berjumlah lebih besar, tapi jangkar itu juga bakal menarik ke atas jumlah tuntutan ganti rugi yang bisa saja lebih kecil. Aturan seperti itu hampir pasti bakal lebih menguntungkan para pelanggar serius dan perusahaan besar ketimbang perusahaan kecil.

PENJANGKARAN DAN DUA SISTEM

Efek jangkar acak memberitahukan banyak hal kepada kita mengenai hubungan antara Sistem 1 dan Sistem 2. Efek jangkar selalu diteliti dengan tugas pertimbangan dan pilihan yang ujung-ujungnya diselesaikan oleh Sistem 2. Namun, Sistem 2 bekerja berdasarkan data yang ditarik dari ingatan melalui operasi otomatis Sistem 1 yang tak disengaja. Oleh karena itu, Sistem 2 rentan terhadap pengaruh bias jangkar yang membuat sebagian informasi lebih mudah ditarik. Selanjutnya, Sistem 2 tak punya kendali atas efek jangkar dan tak mengetahuinya. Para peserta percobaan yang telah terekspos jangkar acak atau absurd (seperti kematian Gandhi pada umur 144 tahun) dengan yakin menyatakan informasi yang jelas-jelas absurd itu tak dapat memengaruhi perkiraan mereka, tapi mereka keliru.

Kita lihat dalam pembahasan hukum jumlah kecil bahwa suatu pesan, kecuali kalau langsung ditolak karena jelas-jelas bohong, akan punya pengaruh yang sama pada sistem asosiatif tanpa peduli keandalannya. Inti pesan adalah cerita, yang didasarkan kepada informasi apa pun yang tersedia, meski jumlah informasinya hanya sedikit dan mutunya buruk: WYSIATI. Ketika Anda membaca cerita mengenai penyelamatan heroik seorang pendaki gunung yang terluka, efek berita itu terhadap ingatan asosiatif Anda sama, tanpa peduli cerita itu laporan berita atau sinopsis film. Penjangkaran berasal dari aktivasi asosiatif itu. Benar tidaknya atau bisa dipercaya tidaknya cerita itu hanya sedikit atau tidak berpengaruh. Efek kuat jangkar acak adalah kasus ekstrem fenomena itu, karena jangkar acak jelas-jelas tak menyediakan informasi sama sekali.

Sebelumnya saya membahas berbagai macam efek penyiapan, ketika pemikiran dan perilaku Anda bisa dipengaruhi rangsangan yang tak Anda perhatikan, bahkan yang tak Anda sadari. Hikmah utama penelitian penyiapan adalah bahwa pemikiran dan perilaku kita dipengaruhi, lebih banyak daripada yang kita tahu atau inginkan, oleh lingkungan. Banyak orang menganggap temuan penelitian penyiapan sukar dipercaya karena tidak berhubungan dengan pengalaman subjektif.

Yang lain menganggap temuan itu meresahkan karena mengancam rasa subjektif otonomi dan kehendak. Jika *screen saver* di komputer yang tak ada sangkut-pautnya dengan Anda bisa memengaruhi kesediaan Anda membantu orang asing tanpa Anda sadari, seberapa bebaskah Anda? Efek jangkar juga mengancam dengan cara yang sama. Anda selalu sadar akan jangkar dan bahkan memperhatikannya, tapi Anda tidak tahu bagaimana jangkar mengarahkan dan membatasi pemikiran Anda karena tidak bisa membayangkan bagaimana kiranya Anda berpikir jika jangkarnya berbeda (atau tak ada). Namun, Anda sebaiknya menganggap angka apa pun yang Anda hadapi sudah punya efek jangkar terhadap Anda, dan jika taruhannya besar, sebaiknya Anda mengerahkan diri Anda (Sistem 2 Anda) untuk melawan efek itu.

BICARA TENTANG JANGKAR

"Perusahaan yang mau kita ambil mengirimkan rencana bisnis mereka dengan perkiraan pendapatan. Sebaiknya jangan biarkan angka itu memengaruhi pemikiran kita. Singkirkan dulu angkanya."

"Rencana itu skenario terbaik. Mari kita hindari menjadikan rencana sebagai jangkar ketika memperkirakan hasil sesungguhnya. Berpikir mengenai bagaimana rencana bisa gagal adalah salah satu caranya."

"Tujuan kami dalam negosiasi adalah membuat mereka terjangkar ke angka ini."

"Ayo kita jelaskan bahwa kalau usul mereka seperti itu, negosiasi batal. Kita tidak mau mulai di sana."

"Pengacara tergugat menyampaikan rujukan tak berhubungan yang memuat jumlah ganti rugi yang kelewat kecil, dan akibatnya itu menjadi jangkar bagi hakim!"

ILMU KETERSEDIAAN

Amos dan saya mengalami tahun paling produktif pada 1971–72, yang kami habiskan di Eugene, Oregon. Kami waktu itu menjadi tamu Oregon Research Institute, yang menaungi beberapa calon bintang di semua bidang yang kami geluti—pertimbangan, pembuatan keputusan, dan prediksi intuitif. Tuan rumah utama kami ialah Paul Slovic, yang telah menjadi teman sekelas Amos di Ann Arbor dan terus menjadi sahabat kental Amos. Paul sedang dalam perjalanan menjadi psikolog terkemuka di antara para peneliti risiko, kedudukan yang telah dia pegang selama puluhan tahun, yang dilengkapi banyak penghargaan. Paul dan istrinya, Roz, memperkenalkan kami dengan kehidupan di Eugene, dan tak lama kemudian kami melakukan hal-hal yang dilakukan orang di Eugene—lari pagi, *barbecue*, dan mengajak anak-anak nonton pertandingan bola basket. Kami juga bekerja amat keras, menjalankan lusinan percobaan dan menulis artikel-artikel mengenai heuristik pertimbangan. Pada malam hari saya menulis *Attention and Effort*. Tahun itu tahun yang sibuk.

Salah satu proyek kami adalah penelitian terhadap apa yang kami sebut *heuristik ketersediaan*. Kita memikirkan heuristik ketersediaan ketika bertanya kepada diri sendiri apa yang sebenarnya dilakukan orang waktu ingin memperkirakan frekuensi suatu kategori, seperti "orang

yang bercerai sesudah umur 60 tahun” atau ”tumbuhan berbahaya”. Jawabannya gamblang: contoh-contoh kelompok itu akan diambil dari ingatan, dan jika pengambilannya mudah serta lancar, kategori itu akan dianggap berukuran besar. Kami mendefinisikan heuristik ketersediaan sebagai proses menilai frekuensi berdasarkan ”kemudahan memikirkan contoh”. Pernyataan itu tampak jelas ketika kami merumuskannya, tapi konsep ketersediaan telah dipertajam sejak itu. Pendekatan dua sistem belum dikembangkan waktu kami mempelajari ketersediaan, dan kami tidak mencoba mencari tahu apakah heuristik ketersediaan itu suatu strategi sengaja untuk menyelesaikan masalah atau suatu operasi otomatis. Sekarang kita tahu kedua sistem terlibat.

Satu pertanyaan yang sejak awal kami pertimbangkan adalah berapa banyak contoh yang harus didapat untuk memunculkan kesan mudahnya contoh terpikir. Sekarang kami tahu jawabannya: nol. Contoh, pikirkan jumlah kata bahasa Inggris yang bisa dibuat dari dua kumpulan huruf berikut.

XUZONLCJM
TAPCERHOB

Anda langsung tahu, tanpa perlu membuat contoh, bahwa satu set memberi lebih banyak kemungkinan daripada set lainnya, barangkali sampai sepuluh kali lipat atau lebih. Sama halnya, Anda tidak perlu mengingat berita tertentu untuk mendapat gagasan bagus mengenai frekuensi relatif kemunculan negara tertentu dalam berita selama satu tahun ke belakang (Belgia, China, Prancis, Kongo, Nikaragua, Rumania).

Heuristik ketersediaan, seperti heuristik pertimbangan lain, mengganti satu pertanyaan dengan pertanyaan lain: Anda ingin memperkirakan ukuran suatu kategori atau frekuensi suatu peristiwa, tapi malah melaporkan kesan mengenai kemudahan memunculkan contoh dalam benak. Substitusi pertanyaan tak pelak lagi menghasilkan kesalahan sistematis. Anda bisa temukan bagaimana heuristik mengarah kepada bias dengan mengikuti prosedur sederhana: catat faktor-faktor selain

frekuensi yang memudahkan pencarian contoh. Tiap faktor dalam daftar Anda akan menjadi sumber potensial bias. Ini beberapa contohnya:

- ❑ Satu peristiwa menonjol yang menarik perhatian Anda akan mudah diambil dari ingatan. Perceraian antar pesohor Hollywood dan skandal seks politikus menarik perhatian, dan contoh-contohnya akan mudah diingat. Oleh karena itu, Anda kemungkinan besar membesar-besarkan frekuensi perceraian Hollywood dan skandal seks politik.
- ❑ Suatu peristiwa dramatis meningkatkan ketersediaan kategorinya untuk sementara. Peristiwa jatuhnya pesawat yang menarik perhatian media akan mengubah perasaan Anda mengenai keselamatan penerbangan untuk sementara. Kecelakaan akan ada dalam benak Anda untuk sementara, sesudah Anda melihat mobil terbakar di pinggir jalan, dan dunia sejenak menjadi tempat yang lebih berbahaya.
- ❑ Pengalaman pribadi, gambar, dan contoh-contoh mencolok lebih cepat tersedia dibanding kejadian yang dialami orang lain, kata-kata, atau statistika. Kesalahan sistem hukum yang merugikan Anda akan lebih merusak kepercayaan Anda terhadap sistem hukum dibanding kejadian serupa yang Anda baca di koran.

Menangkal kumpulan besar bias ketersediaan potensial itu bisa dilakukan, tapi melelahkan. Anda mesti berusaha memikirkan kembali kesan dan intuisi yang Anda punya dengan bertanya seperti, "Apakah kepercayaan kita bahwa pencurian oleh remaja itu masalah besar karena ada beberapa kasus demikian baru-baru ini di lingkungan kita?" atau "Mungkinkah saya merasa tak perlu mendapat suntikan vaksin flu karena tak ada kenalan saya yang sakit flu tahun kemarin?" Memelihara kewaspadaan dari bias itu berat—tapi kemungkinan menghindari kesalahan yang mahal kadang layak diusahakan.

Salah satu penelitian ketersediaan yang paling terkenal memberi kesan bahwa kesadaran atas bias Anda sendiri bisa mendatangkan ke-

damaian dalam pernikahan, dan barangkali dalam proyek bersama lain. Dalam penelitian itu, pasangan menikah ditanya, "Berapa persen sumbangan pribadi Anda dalam merapikan rumah?" Mereka juga menjawab pertanyaan-pertanyaan serupa mengenai "mengangkut sampah", "membuka pergaulan", dan lain-lain. Akankah sumbangan suami dan istri yang diperkirakan sendiri itu bila dijumlahkan mencapai 100%, atau lebih, atau kurang? Seperti diperkirakan, jumlah sumbangan yang diperkirakan sendiri lebih dari 100%. Penjelasannya adalah *bias ketersediaan* sederhana: baik suami maupun istri mengingat apa yang dilakukannya sendiri dengan lebih jelas dibanding yang dilakukan pasangannya, dan perbedaan ketersediaan menyebabkan perbedaan frekuensi hasil perkiraan. Bias itu tidak mesti bersifat egois: suami-istri juga melebih-lebihkan sumbangan dalam menyebabkan pertengkaran, walau lebih kecil kadarnya daripada sumbangan ke hasil yang lebih diinginkan. Bias yang sama menyebabkan hasil pengamatan umum bahwa banyak anggota dalam satu tim merasa mereka berbuat lebih banyak daripada yang diharapkan dan juga merasa anggota lain kurang berterima kasih atas sumbangan mereka.

Saya biasanya tidak optimistis dengan potensi kendali pribadi atas bias, tapi yang ini pengecualian. Kesempatan untuk berhasil menghilangkan bias ada karena keadaan ketika perkara menyebut-nyebut jasa muncul itu mudah dikenali, karena ketegangan sering muncul waktu beberapa orang bersama-sama merasa upaya mereka kurang dihargai. Pengamatan bahwa biasanya total perkiraan sumbangan semua pihak (yang dihitung sendiri) di atas 100% kadang cukup untuk meredakan situasi. Memang baiknya semua pihak tahu. Anda kadang akan bekerja melebihi jatah, tapi ada gunanya mengetahui bahwa Anda cenderung merasakan seperti itu bahkan ketika semua anggota tim merasakan hal yang sama.

PSIKOLOGI KETERSEDIAAN

Satu kemajuan besar dalam pemahaman atas heuristik ketersediaan terjadi pada awal 1990-an, ketika sekelompok psikolog Jerman yang

dipimpin Norbert Schwarz mengajukan satu pertanyaan mengherankan: Bagaimana kesan orang terhadap frekuensi kategori terpengaruh oleh keharusan menyebut sejumlah tertentu contoh? Bayangkan Anda menjadi peserta percobaan itu:

Pertama, sebutkan lima contoh tindakan tegas Anda.

Kemudian, evaluasilah seberapa tegas Anda.

Bayangkan Anda diminta memberi dua belas contoh tindakan tegas (jumlah ini dianggap sulit oleh kebanyakan orang). Akankah pandangan Anda mengenai ketegasan Anda sendiri menjadi berbeda?

Schwarz dan para koleganya mengamati bahwa tugas mendaftar contoh bisa meningkatkan hasil penilaian ciri tersebut lewat dua jalur:

- ☐ jumlah contoh yang didapat
- ☐ kemudahan contoh diingat

Permintaan untuk mendaftar dua belas contoh mengadu kedua penentu itu. Di satu sisi, Anda sudah mendapat banyak kasus ketegasan Anda. Di sisi lain, sementara tiga atau empat contoh ketegasan Anda yang pertama barangkali mudah teringat, hampir pasti Anda harus bersusah-payah mencari beberapa yang terakhir untuk melengkapi jumlahnya menjadi dua belas; makin banyak yang diminta, makin sulit dicari. Mana yang akan lebih penting—jumlah contoh atau kemudahan mendapat contoh?

Pertandingan itu menghasilkan pemenang yang jelas: orang yang mendaftar dua belas contoh menilai dirinya tak setegas orang yang mendaftar enam contoh. Selain itu, peserta yang ditanya untuk mencari dua belas tindakan *tidak* tegas mereka malah berpikir diri mereka cukup tegas! Jika Anda tidak bisa dengan mudah mendapat beberapa contoh perilaku lembut, Anda cenderung menyimpulkan bahwa Anda tidak lembut. Penilaian diri didominasi kemudahan contoh muncul dalam benak. Pengalaman pencarian contoh yang lancar mengalahkan jumlah contoh.

Demonstrasi yang lebih langsung atas peran kemudahan pencarian diajukan oleh ahli-psikolog lain dalam kelompok Schwarz. Semua peserta dalam percobaan mendaftar enam contoh tindakan tegas (atau tak tegas), sambil menunjukkan ekspresi tertentu. Kelompok "tersenyum" diinstruksikan untuk menarik otot pipi, sehingga menghasilkan senyum kecil; kelompok "cemberut" diinstruksikan mengernyitkan dahi. Seperti Anda ketahui, cemberut biasanya hadir bersama kesusahan kognitif dan efeknya simetris: kalau orang disuruh cemberut sambil bekerja, mereka malah berusaha lebih keras dan mengalami kesusahan kognitif lebih besar. Para peneliti memperkirakan kelompok cemberut bakal mengalami kesulitan lebih besar dalam mencari contoh tindakan tegas, sehingga menilai diri sendiri relatif kurang tegas. Dan memang seperti itulah hasilnya.

Para psikolog menyukai percobaan yang memberikan hasil paradoks, dan mereka dengan penuh semangat telah memanfaatkan temuan Schwarz. Contohnya, orang:

- ❑ menggunakan sepeda lebih jarang sesudah mengingat banyak contoh, dibanding kalau mengingat sedikit contoh
- ❑ jadi kurang yakin pada suatu pilihan ketika diminta memberi lebih banyak alasan untuk mendukungnya
- ❑ jadi kurang yakin suatu peristiwa bisa dihindari sesudah mendaftar banyak cara untuk menghindari peristiwa tersebut
- ❑ jadi kurang terkesan oleh satu mobil sesudah mendaftar berbagai kelebihan mobil itu

Seorang profesor di UCLA menemukan cara cerdik untuk mengeksploitasi bias ketersediaan. Dia meminta saran kepada beberapa kelompok mahasiswa mengenai cara meningkatkan mutu kuliahnya, dan dia mengubah-ubah jumlah cara yang diminta. Sebagaimana diperkirakan, para mahasiswa yang mengajukan lebih banyak cara untuk meningkatkan mutu kuliahnya menilai kuliah si profesor lebih baik!

Barangkali temuan paling menarik dalam penelitian paradoks itu

adalah bahwa paradoks tak selalu ditemukan: orang kadang mengikuti isi, bukan kemudahan pencarian. Bukti bahwa Anda benar-benar memahami suatu pola perilaku adalah tahu cara membalikinya. Schwarz dan para kolega menerima tantangan untuk menemukan kondisi ketika pembalikan terjadi.

Kemudahan contoh-contoh ketegasan muncul dalam benak peserta penelitian berubah seiring berjalannya penelitian. Contoh-contoh pertama mudah didapat, tapi tak lama kemudian pencarian contoh menjadi jauh lebih sulit. Tentu saja, peserta juga memperkirakan kemudahan mencari akan pelan-pelan menurun, tapi perbedaan turunnya kemudahan antara enam dan dua belas contoh tampaknya lebih besar daripada yang diperkirakan. Hasil itu memberi kesan bahwa para peserta membuat kesimpulan: jika saya ternyata kesulitan mencari contoh ketegasan saya, saya pasti tidak sangat tegas. Perhatikan bahwa kesimpulan itu didasarkan kepada kejutan—pencarian contoh ternyata tak semudah yang dikira. Heuristik ketersediaan yang diterapkan peserta percobaan lebih baik dijabarkan sebagai heuristik "ketidakterediaan yang tak dijelaskan".

Schwarz dan para koleganya berpendapat mereka bisa mengacaukan heuristik dengan memberi penjelasan mengenai kemudahan pencarian kepada peserta penelitian. Mereka memberitahukan bahwa para peserta bakal mendengar musik latar sambil mengingat contoh-contoh, dan musik itu bakal memengaruhi kinerja dalam tugas mengingat. Beberapa peserta diberitahu bahwa musik bakal membantu, lainnya diminta bersiap menghadapi penurunan kemudahan mencari. Sebagaimana diprediksi, peserta yang pengalaman kemudahannya "dijelaskan" tak menggunakan kemudahan sebagai heuristik; para peserta yang diberitahu bahwa musik bakal membuat pencarian lebih sulit menilai diri mereka sama tegasnya ketika diminta dua belas contoh maupun enam contoh. Cerita "penjelasan" lain telah digunakan, dengan hasil yang sama: pertimbangan tak lagi dipengaruhi oleh kemudahan pencarian contoh ketika pengalaman kemudahan diberi penjelasan kosong seperti kehadiran kotak teks lurus atau lengkung, warna latar belakang layar, atau faktor-faktor tak relevan lain yang dikhayalkan pelaku percobaan.

Seperti saya jabarkan, proses yang mengarah kepada pertimbangan berdasarkan ketersediaan tampaknya melibatkan rantai penalaran yang rumit. Para peserta percobaan mendapat pengalaman berkurangnya kemudahan mencari contoh selagi mereka mengajukan makin banyak contoh. Jelas mereka punya perkiraan mengenai laju penurunan kemudahan, dan perkiraan itu keliru: kesukaran menemukan contoh baru meningkat lebih pesat daripada yang mereka harapkan. Kemudahan yang ternyata rendah itulah yang menyebabkan orang yang dimintai dua belas contoh menjabarkan diri mereka sebagai tak tegas. Ketika kejutan dihilangkan, kesusahan mencari contoh tak lagi memengaruhi pertimbangan. Proses itu tampaknya terdiri atas rangkaian pengambilan kesimpulan yang canggih. Apakah Sistem 1 yang otomatis mampu melakukannya?

Jawabannya, sebenarnya tak diperlukan penalaran rumit. Di antara ciri-ciri dasar Sistem 1 terdapat kemampuannya untuk menetapkan harapan dan terkejut ketika harapan itu dilanggar. Sistem 1 juga mencari kemungkinan penyebab suatu kejutan, biasanya dengan menemukan kemungkinan penyebab di antara kejutan-kejutan terkini. Selanjutnya, Sistem 2 bisa mengosongkan harapan Sistem 1 sambil jalan, sehingga suatu peristiwa yang biasanya mengejutkan jadi hampir normal. Misalkan Anda diberitahu bahwa anak tetangga yang berumur tiga tahun sering memakai topi tinggi dalam *stroller*. Anda tak akan terkejut ketika benar-benar melihat dia memakai topi tinggi, daripada kalau melihat anak itu memakai topi tinggi tanpa peringatan. Dalam percobaan Schwarz, musik latar disebut sebagai kemungkinan penyebab masalah dalam pencarian contoh. Kesukaran mencari dua belas contoh tidak lagi mengejutkan, sehingga kecil kemungkinannya dipakai dalam tugas menilai ketegasan.

Schwarz dan para koleganya menemukan bahwa orang yang terlibat secara pribadi dalam pertimbangan lebih mungkin mempertimbangkan jumlah contoh yang mereka dapat dari ingatan dan lebih jarang mengandalkan kemudahan mencari. Mereka merekrut dua kelompok mahasiswa untuk penelitian risiko kesehatan jantung. Separuh dari seluruh mahasiswa punya keluarga dengan riwayat pe-

nyakit jantung dan diperkirakan akan melakukan tugas lebih serius daripada mahasiswa lain yang keluarganya tak punya riwayat penyakit jantung. Semua diminta mengingat tiga atau delapan tindakan rutin masing-masing yang dapat memengaruhi kesehatan jantung (beberapa diminta menyebutkan tindakan berisiko, lainnya diminta menyebutkan tindakan mengurangi risiko). Para mahasiswa dengan keluarga tanpa riwayat penyakit jantung santai menghadapi tugas itu dan mengikuti heuristik ketersediaan. Mahasiswa yang sukar menemukan delapan contoh tindakan berisiko merasa relatif aman, dan mereka yang kerepotan mencari contoh-contoh tindakan aman merasa terancam. Para mahasiswa dengan keluarga berriwayat penyakit jantung menunjukkan pola sebaliknya—mereka merasa lebih aman ketika menemukan banyak contoh tindakan aman dan merasa lebih terancam ketika menemukan banyak contoh tindakan berisiko. Mereka juga lebih mungkin merasa bahwa perilaku masa depan mereka bakal dipengaruhi pengalaman mengevaluasi risiko mereka sendiri.

Kesimpulannya adalah bahwa kemudahan contoh terpikir merupakan heuristik Sistem 1, yang digantikan dengan fokus kepada isi ketika Sistem 2 lebih terlibat. Beberapa jalur bukti menyatu di kesimpulan bahwa orang-orang yang membiarkan dirinya dibimbing Sistem 1 lebih rentan mengalami bias ketersediaan dibanding orang lain yang berada dalam kewaspadaan lebih tinggi. Berikut beberapa kondisi ketika orang "ikut arus" dan dipengaruhi lebih kuat oleh kemudahan pencarian dibanding isi yang didapat:

- ☐ ketika melakukan tugas lain yang butuh usaha pada waktu yang sama
- ☐ ketika dalam suasana hati yang baik karena habis mengingat pengalaman membahagiakan
- ☐ jika nilai di skala depresi rendah
- ☐ jika baru tahu sedikit mengenai tugas yang dikerjakan, bukan pakar sejati
- ☐ jika nilai di skala keyakinan terhadap intuisi tinggi
- ☐ jika berkuasa (atau dibuat merasa berkuasa)

Saya mendapati temuan terakhir itu sangat mengherankan. Para penulis artikel membuka artikel mereka dengan kutipan terkenal: "Saya tidak menghabiskan waktu mengadakan jajak pendapat di seluruh dunia untuk memberitahu saya apa yang saya anggap cara bertindak yang tepat. Saya cuma perlu tahu bagaimana perasaan saya" (George W. Bush, November 2002). Mereka lalu menunjukkan bahwa mengandalkan intuisi itu hanya sebagiannya yang merupakan ciri kepribadian. Mengingat orang tentang waktu ketika mereka punya kekuasaan pun meningkatkan kepercayaan orang itu terhadap intuisinya sendiri.

BICARA TENTANG KETERSEDIAAN

"Karena kebetulan ada dua pesawat jatuh bulan lalu, sekarang dia lebih suka naik kereta api. Itu konyol. Risikonya tidak berubah, itu bias ketersediaan saja."

"Dia meremehkan risiko pencemaran dalam ruangan karena hanya sedikit diberitakan di media. Itu efek ketersediaan. Seharusnya dia lihat statistiknya."

"Dia kebanyakan menonton film mata-mata baru-baru ini, jadi dia melihat konspirasi di mana-mana."

"CEO ini sudah mendapat beberapa keberhasilan berturut-turut, jadi kegagalan tidak gampang terpikir olehnya. Bias ketersediaan membuatnya terlalu percaya diri."

KETERSEDIAAN, EMOSI, DAN RISIKO

Para peneliti risiko cepat melihat bahwa gagasan ketersediaan itu bersangkut-paut dengan urusan mereka. Sebelum karya kami dipublikasikan pun ahli ekonomi Howard Kunreuther, yang waktu itu ada dalam tahap awal karier yang dihabiskan untuk studi risiko dan asuransi, memperhatikan bahwa efek ketersediaan membantu menjelaskan pola pembelian asuransi dan tindakan perlindungan sesudah bencana. Korban dan orang yang nyaris jadi korban sangat khawatir sesudah bencana terjadi. Tiap kali setelah terjadi gempa besar, warga California untuk sementara membeli banyak asuransi dan melakukan tindakan perlindungan serta pencegahan. Mereka mengikat ketel pemanas untuk mengurangi kerusakan akibat gempa, menyegel pintu ruang bawah tanah agar tak banjir, dan menyiapkan perbekalan darurat. Tapi ingatan bencana lama-lama pudar, demikian pula kekhawatiran dan kesiagaan. Dinamika ingatan membantu menjelaskan daur bencana, kekhawatiran, dan ketidakacuhan yang diakrabi para peneliti bencana berskala besar.

Kunreuther juga memperhatikan bahwa tindakan perlindungan, baik oleh individu maupun pemerintah, biasanya dirancang agar sesuai dengan bencana terburuk yang benar-benar dialami. Sejak zaman Mesir kuno, masyarakat telah mengukur ketinggian maksimal air sungai yang sering banjir—dan selalu bersiap-siap berdasarkan peng-

ukuran itu, menganggap banjir tidak akan naik lebih tinggi daripada batas air tertinggi yang ada. Bayangan bencana lebih parah tak mudah muncul dalam benak.

KETERSEDIAAN DAN AFEKSI

Penelitian bias ketersediaan yang paling berpengaruh dilakukan oleh teman-teman kami di Eugene, Paul Slovic, dan kolaborator lamanya, Sarah Lichtenstein, bersama mantan mahasiswa kami, Baruch Fischhoff. Mereka melaksanakan riset perintis mengenai persepsi masyarakat terhadap risiko, termasuk survei yang telah menjadi contoh standar bias ketersediaan. Mereka meminta para peserta survei memikirkan pasangan-pasangan penyebab kematian: diabetes dan asma, atau stroke dan kecelakaan. Pada tiap pasangan, peserta harus memilih penyebab yang lebih sering terjadi dan memperkirakan rasio frekuensi keduanya. Hasil mereka dibandingkan dengan statistika kesehatan pada waktu itu. Berikut contoh temuan mereka:

- ❑ Stroke menyebabkan kematian dua kali lebih banyak daripada gabungan semua kecelakaan, tapi 80% responden menilai kematian akibat kecelakaan lebih mungkin terjadi.
- ❑ Tornado dipandang lebih sering membunuh orang daripada asma, walau asma menyebabkan kematian 20 kali lipat lebih banyak.
- ❑ Kematian akibat tersambar petir dianggap lebih kecil kemungkinannya daripada kematian akibat botulisme (penyakit akibat bakteri *Clostridium botulinum*) walaupun sebenarnya 52 kali lebih sering.
- ❑ Kematian akibat penyakit 18 kali lebih banyak daripada kematian akibat kecelakaan, tapi keduanya dianggap berpeluang sama besar.
- ❑ Kematian akibat kecelakaan dianggap 300 kali lebih mungkin terjadi daripada kematian akibat diabetes, tapi rasio sebenarnya adalah 1:4.

Hikmahnya jelas: perkiraan mengenai penyebab kematian dilencengkan liputan media. Peliputan itu sendiri bias, mengutamakan hal baru dan menyedihkan. Media bukan hanya membentuk minat masyarakat, melainkan juga dibentuk minat masyarakat. Para redaktur tak bisa mengabaikan tuntutan masyarakat untuk meliput secara luas topik dan pandangan tertentu. Peristiwa-peristiwa luar biasa (seperti botulisme) menarik perhatian secara berlebihan, sehingga dipersepsi sebagai tak seluar biasa kenyataannya. Dunia dalam kepala kita bukanlah replika persis realitas; harapan kita atas frekuensi peristiwa terdistorsi kelimpahan dan kekuatan emosional pesan-pesan yang kita terima.

Perkiraan penyebab kematian merupakan penggambaran nyaris langsung atas aktivasi gagasan dalam ingatan asosiatif, dan juga contoh bagus substitusi. Namun, Slovic dan para koleganya mendapat wawasan lebih dalam: mereka melihat kemudahan gagasan berbagai risiko diingat dan reaksi emosional terhadap risiko-risiko itu terkait erat. Pemikiran dan gambar menakutkan mudah teringat oleh kita, dan pemikiran tentang bahaya yang mudah muncul serta gamblang membuat rasa takut makin besar.

Seperti sudah disebut, Slovic kemudian mengembangkan gagasan heuristik afeksi, yakni ketika orang membuat pertimbangan dan keputusan dengan melibatkan emosi: Apakah saya menyukainya? Apakah saya membencinya? Sekuat apa perasaan saya terhadapnya? Di banyak ranah kehidupan, kata Slovic, orang membentuk pendapat dan membuat pilihan yang langsung mengekspresikan perasaan mereka dan kecenderungan dasar mereka untuk mendekat atau menjauh, sering kali tanpa mengetahui mereka berbuat demikian. Heuristik afeksi adalah satu contoh substitusi, saat jawaban pertanyaan mudah (Bagaimana perasaan saya terhadap hal ini?) menjadi jawaban untuk pertanyaan yang jauh lebih sukar (Apa yang saya pikirkan mengenai hal ini?) Slovic dan para koleganya menghubungkan pandangan mereka dengan karya ahli neurosains Antonio Damasio, yang telah menggagas bahwa evaluasi emosional yang dilakukan orang, berikut keadaan tubuh dan kecenderungan mendekat/menjauh yang terkait, berperan penting dalam membimbing pengambilan keputusan. Damasio dan pa-

ra koleganya telah mengamati bahwa orang yang tak menampilkan emosi yang tepat sebelum memutuskan, misalnya karena kerusakan otak, juga cacat kemampuannya untuk membuat keputusan baik. Ketidakmampuan dipandu "rasa takut yang sehat" terhadap konsekuensi buruk adalah cacat yang mengundang bencana.

Dalam suatu demonstrasi meyakinkan mengenai cara kerja heuristik afeksi, tim riset Slovic menyurvei pendapat mengenai berbagai teknologi, termasuk pemberian fluorida ke air, pabrik zat kimia, pengawet makanan, dan mobil, lalu meminta peserta survei mendaftar manfaat dan risiko tiap teknologi. Mereka mengamati korelasi negatif kelewat tinggi antara dua perkiraan yang dibuat para peserta: tingkat manfaat dan tingkat risiko yang mereka kaitkan dengan teknologi. Ketika orang menyukai suatu teknologi, mereka menganggapnya punya banyak manfaat dan risikonya kecil; ketika orang tidak menyukai suatu teknologi, mereka hanya dapat memikirkan kerugian akibat teknologi itu, dan hanya sedikit manfaat yang terpikirkan. Karena teknologi dipandang baik atau buruk saja, tidak ada hitung-hitungan untung-rugi yang perlu dihadapi. Perkiraan risiko dan manfaat makin erat hubungannya ketika dilakukan dengan batas waktu. Yang luar biasa, anggota-anggota British Toxicology Society menanggapi dengan cara yang sama: mereka menemukan sedikit manfaat pada benda atau teknologi yang mereka anggap merugikan, dan demikian pula sebaliknya. Afeksi konsisten adalah satu unsur inti apa yang saya sebut koherensi asosiatif.

Kemudian datanglah bagian terbaik percobaan itu. Sesudah menyelesaikan survei pertama, peserta membaca tulisan pendek berisi argumen mendukung berbagai teknologi. Beberapa diberi argumen yang berfokus pada berbagai manfaat suatu teknologi; yang lain diberi argumen yang menekankan rendahnya risiko. Pesan-pesan itu ampuh mengubah daya tarik emosional teknologi. Temuan mengesukannya adalah bahwa orang yang sudah mendapat pesan mengenai manfaat suatu teknologi juga mengubah kepercayaannya mengenai risiko teknologi tersebut. Walau mereka tak menerima bukti yang relevan, teknologi yang jadi lebih mereka sukai itu juga dipandang

kurang berisiko. Begitu pula, peserta yang hanya diberitahu bahwa risiko suatu teknologi itu kecil mengembangkan pandangan lebih positif terhadap manfaat teknologi tersebut. Kesimpulannya jelas: seperti dikatakan psikolog Jonathan Haidt dalam konteks lain, "Ekor emosional menggoyang anjing rasional." Heuristik afeksi menyederhanakan kehidupan kita dengan menciptakan dunia yang jauh lebih rapi dibanding realitas. Dalam dunia khayal itu, teknologi yang baik keburukannya sedikit, teknologi buruk tidak punya manfaat, dan semua keputusan itu mudah. Tentu saja di dunia nyata kita sering menghadapi perhitungan untung-rugi yang menyakitkan.

MASYARAKAT DAN PAKAR

Paul Slovic barangkali tahu lebih banyak mengenai keanehan-keanehan pertimbangan risiko manusia dibanding siapa pun. Karyanya menawarkan gambaran Tuan dan Ny. Warganegara yang tak membanggakan: dipandu emosi, bukan nalar, mudah digoyahkan perincian remeh, dan kurang peka terhadap perbedaan probabilitas rendah dan sangat rendah. Slovic juga telah mempelajari para pakar, yang jelas lebih unggul dalam menangani angka dan jumlah. Para pakar menunjukkan banyak bias yang sama dengan kita dalam bentuk lebih lemah, tapi sering kali pertimbangan dan preferensi mereka mengenai risiko berbeda dengan orang lain.

Perbedaan antara pakar dan masyarakat sebagian dijelaskan oleh bias pertimbangan awam, tapi Slovic menarik perhatian ke situasi-situasi ketika perbedaan itu mencerminkan konflik nilai sungguhan. Slovic menunjukkan bahwa pakar sering mengukur risiko dengan jumlah jiwa (atau tahun masa hidup) yang hilang, sementara masyarakat membuat pembedaan lebih tajam, misalnya antara "kematian baik" dan "kematian buruk", atau antara kematian acak akibat kecelakaan dan kematian yang terjadi dalam kegiatan sengaja seperti main ski. Pembedaan yang sah ini sering diabaikan dalam statistika yang sekadar menghitung kasus. Berdasarkan pengamatan seperti itu Slovic berpendapat masyarakat punya konsep risiko yang lebih kaya daripada

pakar. Alhasil, Slovic menolak keras pandangan bahwa pakar harus berkuasa, dan pendapat pakar harus diterima tanpa dipertanyakan kalau bertentangan dengan pendapat dan keinginan masyarakat lain. Ketika pakar dan masyarakat tidak sepakat, kata Slovic, "tiap pihak harus menghormati wawasan dan kecerdasan pihak lainnya."

Dalam hasratnya membebaskan kendali atas kebijakan risiko dari pakar, Slovic telah menantang dasar kepakaran mereka: gagasan bahwa risiko itu objektif.

"Risiko" tidak ada "di luar sana", terbebas dari akal budi dan budaya kita, menunggu diukur. Manusia telah menciptakan konsep "risiko" untuk membantu mengerti dan menghadapi bahaya dan ketidakpastian dalam kehidupan. Walau segala bahaya itu nyata, tidak ada "risiko riil" atau "risiko objektif".

Untuk menggambarkan klaimnya, Slovic mencatat sembilan cara mendefinisikan risiko kematian terkait lepasnya satu bahan beracun ke udara, dari "kematian per sejuta orang" sampai "kematian per sejuta dolar nilai produk yang dihasilkan". Intinya evaluasi risiko bergantung kepada pilihan cara mengukur—dengan kemungkinan jelas pilihan itu dipengaruhi kesukaan terhadap satu hasil atau lainnya. Slovic lalu menyimpulkan bahwa "dengan demikian, definisi risiko adalah penggunaan kekuasaan". Boleh jadi Anda tak menduga bahwa perkara kebijakan yang serius bisa timbul dari percobaan psikologi pertimbangan! Tapi kebijakan ujung-ujungnya menyangkut orang juga, apa yang orang inginkan dan apa yang terbaik bagi orang. Tiap persoalan kebijakan melibatkan asumsi mengenai hakikat manusia, terutama perihal pilihan yang bisa diambil orang serta konsekuensi pilihan mereka bagi diri mereka sendiri dan masyarakat.

Cendekiawan lain dan kawan yang saya sangat kagumi, Cass Sunstein, sangat tidak setuju dengan pandangan Slovic mengenai perbedaan antara pakar dan masyarakat, dan membela peran pakar sebagai benteng terhadap eksekusi "populis". Sunstein seorang cendekiawan hukum paling terkemuka di Amerika Serikat, dan seperti pe-

mimpin lain dalam profesinya dia juga punya keberanian intelektual. Sunstein tahu dia bisa menguasai bidang pengetahuan apa pun dengan cepat dan menyeluruh, dan dia memang menguasai beberapa bidang, termasuk psikologi pertimbangan dan pilihan, serta perkara peraturan dan kebijakan risiko. Menurut Sunstein, sistem peraturan yang ada di Amerika Serikat memiliki penetapan prioritas yang buruk, lebih mencerminkan reaksi terhadap tekanan masyarakat dibanding analisis objektif saksama. Sunstein memulai dari posisi bahwa pengelolaan risiko dan campur tangan pemerintah untuk mengurangi risiko harus dipandu perhitungan biaya dan manfaat yang rasional, dan bahwa satuan wajar untuk analisis tersebut adalah jumlah jiwa yang selamat (atau barangkali jumlah tahun kehidupan yang selamat, sehingga memberi bobot lebih besar kepada penyelamatan kaum muda) dan biaya dalam dolar kepada ekonomi. Peraturan yang buruk mengancam jiwa dan memboroskan uang, dan kedua hal itu bisa diukur secara objektif. Sunstein tak terbujuk oleh argumen Slovic bahwa risiko dan pengukuran risiko itu subjektif. Banyak aspek penilaian risiko bisa dipertanyakan, tapi Sunstein percaya kepada objektivitas yang bisa dicapai sains, kepakaran, dan pertimbangan mendalam.

Sunstein percaya bahwa reaksi bias terhadap risiko adalah suatu sumber penting kesalahan prioritas dalam kebijakan publik. Legislatif dan eksekutif bisa terlalu menanggapi keprihatinan masyarakat yang tak rasional, sebagian karena kepekaan politik dan sebagian lagi karena mereka sama-sama rentan mengalami bias kognitif sebagaimana masyarakat.

Sunstein dan seorang kolaborator, ahli hukum Timur Kuran, menciptakan nama untuk mekanisme mengalirnya bias ke dalam kebijakan: *kucuran ketersediaan*. Mereka berkomentar bahwa dalam konteks sosial, "semua heuristik setara, tapi ketersediaan lebih setara dibanding yang lain." Mereka memikirkan gagasan heuristik yang lebih luas, saat ketersediaan menjadi heuristik untuk pertimbangan selain frekuensi. Khususnya, pentingnya suatu gagasan sering ditentukan oleh kemudahan mencari (dan muatan emosional) gagasan itu.

Suatu kucuran ketersediaan adalah rangkaian peristiwa yang me-

nopang diri sendiri, yang bisa berawal dari laporan media atas satu peristiwa relatif kecil dan mengarah ke kepanikan publik dan tindakan skala besar pemerintah. Di beberapa kesempatan, satu berita media mengenai suatu risiko menarik perhatian sebagian masyarakat, yang menjadi terpancing dan gelisah. Reaksi emosional itu menjadi berita lagi, menambah jumlah liputan media, sehingga menghasilkan kekhawatiran dan keterlibatan lebih besar. Siklusnya kadang dipercepat dengan sengaja oleh "wiraswasta ketersediaan", individu atau organisasi yang bekerja memastikan aliran berita mengkhawatirkan terus-menerus. Bahaya dibesar-besarkan selagi banyak media bersaing menarik perhatian dengan judul berita. Para ilmuwan dan pihak lain yang mencoba meredam rasa takut dan ngeri hanya sedikit diperhatikan, dan perhatiannya pun negatif: siapa pun yang mengatakan bahwa bahaya tersebut dilebih-lebihkan dituduh terlibat persekongkolan. Perkara itu menjadi penting secara politis karena ada dalam kepala semua orang dan tanggapan sistem politik dipandu kekuatan sentimen masyarakat. Kucuran ketersediaan sudah mengubah prioritas. Risiko lain, dan cara lain menggunakan sumber daya untuk kemaslahatan umum, terlupakan.

Kuran dan Sunstein berfokus kepada dua contoh yang masih kontroversial sampai sekarang: peristiwa Love Canal dan Alar. Di Love Canal, negara bagian New York, limbah beracun yang dikubur terangkat kembali dalam satu musim hujan tahun 1979, menyebabkan pencemaran air yang parah dan bau busuk. Penduduk setempat marah dan ketakutan, dan salah seorangnya, Lois Gibbs, sangat aktif berusaha menghidupkan perhatian terhadap masalah di sana. Kucuran ketersediaan terjadi seperti biasa. Pada puncaknya, setiap hari ada berita mengenai Love Canal, para ilmuwan yang mencoba menyatakan bahwa bahayanya dilebih-lebihkan diabaikan atau disuruh diam, ABC News menayangkan program berjudul *The Killing Ground*, dan peti mati kosong untuk bayi dipamerkan di depan gedung DPRD. Sejumlah besar penduduk direlokasi atas tanggungan pemerintah, dan pengendalian limbah beracun menjadi isu lingkungan besar 1980-an. Peraturan perundang-undangan yang memerintahkan pembersihan

situs yang tercemar limbah beracun, disebut CERCLA atau Superfund, dianggap sebagai prestasi besar perundang-undangan lingkungan. Peraturan itu juga mahal, dan sebagian pihak telah mengklaim bahwa uang yang diserap Superfund bisa saja menyelamatkan lebih banyak jiwa andai disalurkan ke prioritas lain. Pendapat mengenai apa yang sebenarnya terjadi di Love Canal masih saling bertentangan, dan klaim kerusakan kesehatan sungguhan tampaknya tak terbukti. Kuran dan Sunstein menulis mengenai Love Canal hampir sebagai peristiwa khayalan, sementara di pihak lawan, para aktivis lingkungan masih menyebutnya "bencana Love Canal".

Perbedaan pendapat juga terjadi pada contoh kedua yang digunakan Kuran dan Sunstein untuk menggambarkan konsep kucuran ketersediaan, peristiwa Alar, yang dikenal oleh para pengecam isu lingkungan sebagai "teror Alar" tahun 1989. Alar adalah zat kimia yang disemprotkan ke apel untuk mengatur pertumbuhan dan memperbaiki penampilan. Teror dimulai dengan berita bahwa zat kimia tersebut, kalau dikonsumsi dalam dosis sangat besar, menyebabkan tumor kanker pada tikus. Berita itu jelas menakutkan masyarakat, dan ketakutan mendorong lebih banyak liputan media, mekanisme dasar kucuran ketersediaan. Topik Alar mendominasi berita dan menimbulkan peristiwa media dramatis seperti kesaksian aktris Meryl Streep di Kongres AS. Industri apel mengalami kerugian besar karena apel dan produk apel jadi ditakuti. Kuran dan Sunstein mengutip seorang warga yang menelepon untuk bertanya "apakah lebih aman membuang jus apel ke selokan atau ke pembuangan sampah beracun?". Pembuat Alar menarik produk tersebut dan FDA melarangnya. Riset selanjutnya menunjukkan bahwa Alar bisa saja berisiko sangat kecil sebagai penyebab kanker, tapi insiden Alar jelas reaksi berlebihan terhadap masalah kecil. Efek total insiden itu kepada kesehatan masyarakat malah mungkin merugikan karena apel yang baik-baik saja jadi lebih jarang dikonsumsi.

Cerita Alar menggambarkan satu keterbatasan dasar pada kemampuan akal budi kita menghadapi risiko kecil: kita abaikan atau besar-besarkan risiko kecil itu—tidak ada sikap di antaranya. Tiap

orangtua yang tak tidur semalaman menunggu anak perempuannya yang terlambat pulang dari pesta tahu perasaan itu. Boleh jadi Anda tahu sebenarnya (hampir) tak ada yang perlu dikhawatirkan, tapi Anda tak bisa tidak membayangkan sesuatu yang buruk. Seperti dikatakan Slovic, jumlah perhatian tidak sesuai dengan peluang bencana; Anda membayangkan kasus-kasusnya—kisah tragis yang Anda lihat di berita—dan tidak memikirkan keseluruhan. Sunstein menciptakan istilah "pengabaian probabilitas" untuk menjabarkan pola itu. Kombinasi pengabaian probabilitas dengan mekanisme sosial kucuran ketersediaan tak pelak lagi menyebabkan dibesar-besarkannya ancaman kecil, kadang dengan konsekuensi besar pula.

Di dunia saat ini, teroris adalah pemicu kucuran ketersediaan yang paling sering. Dengan beberapa kekecualian parah seperti 11 September, jumlah korban serangan teroris sangat kecil, relatif terhadap penyebab kematian lain. Bahkan di negara-negara yang telah menjadi sasaran operasi teror intensif, seperti Israel, jumlah korban teroris mingguan hampir tidak pernah mendekati jumlah korban kecelakaan lalu lintas. Perbedaannya terletak pada ketersediaan kedua jenis risiko, kemudahan dan frekuensi kemunculannya dalam benak. Gambar-gambar mengerikan, yang diulang-ulang di media, menyebabkan semua orang gelisah. Sebagaimana pengalaman saya sendiri, sukar mengajak diri sendiri bernalar agar sepenuhnya tenang. Terorisme berbicara langsung ke Sistem 1.

Di mana posisi saya dalam debat antara teman-teman saya? Kucuran ketersediaan itu nyata dan tak diragukan lagi melencengkan prioritas alokasi sumber daya publik. Cass Sunstein kiranya mencari mekanisme yang melindungi pembuat keputusan dari tekanan masyarakat, supaya alokasi sumber daya ditentukan oleh pakar yang punya pandangan luas atas segala risiko dan sumber daya yang tersedia untuk mengurangi risiko. Paul Slovic kurang percaya pakar dan lebih percaya masyarakat daripada Sunstein, dan dia menunjukkan bahwa menjauhkan pakar dari emosi masyarakat menghasilkan kebijakan yang akan ditolak masyarakat—situasi yang mustahil dalam suatu demokrasi. Keduanya sama-sama masuk akal, dan saya sepakat dengan mereka berdua.

Seperti Sunstein, saya juga gelisah akibat pengaruh ketakutan tak rasional dan kucuran ketersediaan terhadap kebijakan publik dalam ranah risiko. Namun, seperti Slovic saya juga percaya bahwa ketakutan yang tersebar luas, biarpun tak beralasan, seharusnya tak diabaikan oleh para pembuat kebijakan. Rasional atau tidak, rasa takut itu menyakitkan dan melumpuhkan, dan para pembuat kebijakan harus berusaha melindungi masyarakat dari rasa takut, bukan hanya dari bahaya sungguhan.

Slovic dengan tepat menekankan penolakan masyarakat atas gagasan keputusan yang diambil para pakar yang tak dipilih dan tak bertanggung jawab kepada mereka. Selain itu, kucuran ketersediaan boleh jadi punya manfaat jangka panjang karena menarik perhatian ke kelas-kelas risiko dan meningkatkan ukuran total anggaran pengurangan risiko. Insiden Love Canal boleh jadi menyebabkan banyak sumber daya disalurkan ke pengelolaan limbah beracun, tapi juga punya pengaruh lebih umum berupa peningkatan prioritas pelestarian lingkungan. Demokrasi pasti berantakan, sebagian karena heuristik ketersediaan dan afeksi yang memandu kepercayaan dan sikap masyarakat itu pasti bias, biarpun secara umum menunjuk ke arah yang benar. Ilmu psikologi harus membimbing perancangan kebijakan risiko yang memadukan pengetahuan pakar dengan emosi dan intuisi masyarakat.

BICARA TENTANG KUCURAN KETERSEDIAAN

"Dia memuji-muji satu inovasi yang katanya bermanfaat besar dan tidak memerlukan biaya. Saya curiga ada heuristik afeksi."

"Ini kucuran ketersediaan: satu kejadian tidak penting dibesar-besarkan media dan masyarakat sampai terus ada di layar TV dan dibicarakan semua orang."

BIDANG TOM W.

Lihatlah teka-teki sederhana ini:

Tom W. adalah seorang mahasiswa pascasarjana di universitas terbesar di negara Anda. Urutkan sembilan bidang spesialisasi pascasarjana berikut berdasarkan kemungkinan Tom W. mendalaminya. Gunakan angka 1 untuk yang paling mungkin, 9 untuk yang paling tak mungkin.

- Administrasi bisnis
- Ilmu komputer
- Teknik
- Humaniora dan ilmu keguruan
- Hukum
- Kedokteran
- Ilmu perpustakaan
- Sains
- Ilmu sosial

Pertanyaannya mudah, dan Anda langsung tahu bahwa ukuran relatif populasi mahasiswa di berbagai bidang itu adalah kunci jawabannya. Sejauh Anda ketahui, Tom W. dipilih secara acak dari semua mahasiswa

pascasarjana di universitas, seperti satu kelereng yang diambil dari wadah penuh kelereng. Untuk menentukan apakah satu kelereng yang diambil lebih mungkin berwarna merah atau hijau, Anda perlu tahu ada berapa banyak kelereng dengan warna tertentu dalam wadah. Proporsi kelereng jenis tertentu disebut *nilai dasar*. Dengan cara yang sama, nilai dasar humaniora dan ilmu keguruan dalam soal ini adalah proporsi mahasiswa bidang itu di antara semua mahasiswa. Tanpa informasi khusus mengenai Tom W., Anda akan menggunakan nilai dasar dan menebak dia lebih mungkin terdaftar sebagai mahasiswa humaniora dan ilmu keguruan dibanding ilmu komputer atau ilmu perpustakaan, karena secara keseluruhan, di Amerika Serikat, ada lebih banyak mahasiswa bidang humaniora dan ilmu keguruan daripada kedua bidang lain. Menggunakan informasi nilai dasar adalah langkah yang gamblang ketika tidak ada informasi lain.

Yang berikut adalah tugas yang tak ada hubungannya dengan nilai dasar.

Berikut gambaran kepribadian Tom W. yang ditulis pada tahun terakhir Tom di sekolah menengah atas oleh seorang psikolog, berdasarkan tes psikologi yang tak jelas keabsahannya:

Tom W. berinteligensi tinggi, walau kurang kreativitas sejati. Dia punya kebutuhan akan keteraturan dan kejelasan, juga sistem yang rapi dengan tiap perincian berada di tempat yang tepat. Tulisannya cenderung menjemukan dan mekanis, sekali-sekali disela permainan kata yang norak dan kilasan imajinasi tipe fiksi sains. Dia punya dorongan yang kuat untuk kompetensi. Dia tampaknya hanya punya sedikit perasaan dan simpati terhadap orang lain, dan tak menikmati interaksi dengan orang lain. Meski mementingkan diri sendiri, dia tetap punya pegangan moral yang kuat.

Sekarang ambillah selembar kertas dan urutkan kesembilan bidang berikut berdasarkan kemiripan deskripsi Tom W. dengan mahasiswa pascasarjana tipikal di tiap bidang. Gunakan angka 1 untuk yang paling mungkin, 9 untuk yang paling tak mungkin.

Anda akan mendapat manfaat lebih banyak dari bab ini jika Anda mencoba mengerjakan tugas itu dengan cepat; membaca laporan mengenai Tom W. itu perlu dalam membuat pertimbangan Anda mengenai berbagai bidang perkuliahan.

Pertanyaan itu juga gamblang. Anda diminta mengingat, atau membentuk, stereotipe mahasiswa pascasarjana di berbagai bidang. Ketika percobaan ini pertama kali dilakukan, pada awal 1970-an, rata-rata urutan adalah sebagai berikut. Urutan buatan Anda barangkali tak berbeda jauh:

1. ilmu komputer
2. teknik
3. administrasi bisnis
4. sains
5. ilmu perpustakaan
6. hukum
7. kedokteran
8. humaniora dan ilmu keguruan
9. ilmu sosial

Barangkali Anda menaruh ilmu komputer sebagai yang paling cocok karena ada petunjuk sifat *nerd* ("permainan kata yang norak"). Malah, deskripsi Tom W. memang ditulis agar cocok dengan stereotipe itu. Bidang lain yang dinilai sangat cocok oleh kebanyakan orang adalah teknik ("sistem yang rapi"). Barangkali Anda berpikir Tom W. kurang cocok dengan gagasan Anda mengenai ilmu sosial ("hanya punya sedikit perasaan dan simpati terhadap orang lain"). Stereotipe profesional tampaknya hanya berubah sedikit dalam hampir empat puluh tahun sejak saya merancang deskripsi Tom W.

Tugas mengurutkan sembilan bidang itu rumit dan jelas memerlukan disiplin dan penataan urutan yang hanya bisa dilakukan Sistem 2. Namun, petunjuk yang ditanam dalam deskripsi (permainan kata norak dan lainnya) dimaksudkan untuk mengaktifkan asosiasi dengan satu stereotipe, suatu kegiatan otomatis Sistem 1.

Perintah untuk tugas mencari kemiripan itu menuntut perbandingan antara deskripsi Tom W. dan stereotipe berbagai bidang. Untuk keperluan tugas, keakuratan deskripsi—apakah deskripsi itu gambaran Tom W. yang sejati atau bukan—tidak relevan. Begitu pula pengetahuan Anda mengenai nilai dasar berbagai bidang itu. Kemiripan seorang individu dengan stereotipe satu kelompok tak dipengaruhi ukuran kelompok itu. Anda bahkan bisa membandingkan deskripsi Tom dengan gambaran mahasiswa pascasarjana ilmu perpustakaan kalau pun tidak ada jurusan ilmu perpustakaan di universitas.

Jika memeriksa Tom W. lagi, akan Anda lihat bahwa dia cocok dengan stereotipe beberapa kelompok kecil mahasiswa (ilmu komputer, ilmu perpustakaan, teknik) dan kurang cocok dengan kelompok-kelompok terbesar (humaniora dan ilmu keguruan, ilmu sosial). Para peserta percobaan memang hampir selalu memberi urutan terakhir kepada dua bidang terbesar itu. Tom W. sengaja dirancang sebagai tokoh "anti nilai dasar", cocok dengan bidang-bidang kecil dan tidak cocok dengan bidang-bidang yang paling banyak orangnya.

PREDIKSI MELALUI KETERWAKILAN

Tugas ketiga diberikan kepada mahasiswa pascasarjana psikologi, dan tugas inilah yang penting: urutkan bidang berdasarkan kemungkinan Tom W. sekarang menjadi mahasiswa pascasarjana dalam bidang tersebut. Anggota-anggota grup prediksi tahu fakta statistik yang relevan: mereka tahu nilai dasar tiap bidang, dan mereka tahu sumber deskripsi Tom W. kurang bisa dipercaya. Namun, kami berharap mereka hanya berfokus kepada kemiripan deskripsi dengan stereotipe—kami menyebutnya *keterwakilan*—mengabaikan nilai dasar dan keraguan mengenai kualitas deskripsi. Mereka lalu memberi urutan pada bidang kecil—misalnya ilmu komputer—lebih tinggi, karena bidang itu mendapat nilai keterwakilan terbesar.

Amos dan saya bekerja keras selama setahun kami di Eugene, dan saya kadang sampai larut malam di kantor. Salah satu tugas saya pada malam-malam menginap di kantor adalah membuat deskripsi

yang bakal mengadu keterwakilan dan nilai dasar. Tom W. adalah hasil usaha saya, dan saya menyelesaikan deskripsinya pada pagi buta. Orang pertama yang masuk kerja pagi itu adalah kolega dan teman kami Robyn Dawes, ahli statistika yang canggih sekaligus seseorang yang meragukan validitas pertimbangan intuitif. Robyn pasti melihat pentingnya nilai dasar. Saya panggil Robyn, saya beri dia pertanyaan yang baru saya ketik, dan saya minta dia menebak profesi Tom W. Saya masih ingat senyum nakalnya ketika dia menjawab dengan tak yakin, "ahli komputer?" Itu saat yang membahagiakan—yang terhebat pun takluk. Tentu saja, Robyn langsung menyadari kekeliruannya ketika saya menyebut "nilai dasar", tapi dia tidak spontan memikirkannya. Walau dia tahu banyak mengenai peran nilai dasar dalam prediksi, dia mengabaikan nilai dasar ketika diberi deskripsi kepribadian seseorang. Sebagaimana diperkirakan, dia substitusikan pertanyaan peluang yang diminta ditaksir dengan pertimbangan keterwakilan.

Amos dan saya lalu mengumpulkan jawaban pertanyaan yang sama dari 114 mahasiswa pascasarjana psikologi di tiga universitas besar, yang semuanya pernah kuliah statistika. Mereka tak mengecewakan kami. Urutan bidang yang mereka buat berdasarkan probabilitas Tom W. menjadi mahasiswa bidang tersebut tidak berbeda dengan urutan yang mereka buat berdasarkan kemiripan dengan stereotipe. Substitusinya sempurna dalam kasus ini: tidak ada tanda bahwa para peserta melakukan hal selain menilai keterwakilan. Pertanyaan mengenai probabilitas (kemungkinan) itu sukar, dan pertanyaan mengenai kemiripan lebih mudah, dan yang mudahlah yang dijawab. Itu kesalahan serius, karena penilaian kemiripan dan probabilitas tidak diatur oleh aturan logika yang sama. Bisa saja kemiripan tidak dipengaruhi nilai dasar dan ada juga kemungkinan deskripsinya tidak akurat, tapi siapa pun yang mengabaikan nilai dasar dan kualitas bukti dalam perhitungan probabilitas pasti akan membuat kesalahan.

Konsep "probabilitas Tom W. kuliah ilmu komputer" tidak sederhana. Ahli logika dan ahli statistika tak sepakat mengenai makna konsep itu, dan sebagian pihak bakal bilang konsep itu tak bermakna. Bagi banyak pakar, konsep itu adalah ukuran kadar kepercayaan subjektif. Ada beberapa peristiwa yang bisa Anda pastikan, seperti bahwa

matahari terbit pagi ini, dan peristiwa lain yang Anda anggap mustahil, seperti Samudra Pasifik membeku seluruhnya sekaligus. Lalu ada banyak peristiwa, seperti tetangga sebelah Anda seorang ahli komputer, yang Anda beri kadar kepercayaan di antaranya—probabilitas peristiwa itu menurut Anda.

Ahli logika dan ahli statistika telah mengembangkan definisi probabilitas yang berbeda, dan sangat presisi. Tapi bagi orang awam, probabilitas (sinonim *kemungkinan* dalam bahasa sehari-hari) adalah gagasan yang samar, terkait dengan ketidakpastian, kecenderungan, kemungkinan, dan kejutan. Ketidakjelasan tidaklah khas bagi konsep ini, dan juga tidak merepotkan. Sedikit banyak kita tahu apa yang kita maksud ketika menggunakan kata seperti *demokrasi* atau *kecantikan* dan orang yang kita ajak bicara sedikit banyak mengerti apa yang kita mau katakan. Dalam tahun-tahun yang saya habiskan untuk bertanya mengenai probabilitas peristiwa, tak seorang pun pernah mengacungkan tangan untuk bertanya kepada saya, "Pak, apa yang Anda maksudkan dengan probabilitas?" seperti yang bakal mereka lakukan jika saya meminta mereka memikirkan konsep aneh seperti "globalitas". Semua orang bertindak seolah mereka tahu cara menjawab pertanyaan saya, walau kita semua paham bahwa tidak adil meminta mereka menjelaskan makna kata itu.

Orang-orang yang diminta menilai probabilitas tidak tersandung, karena mereka tak mencoba menilai probabilitas sebagaimana ahli statistik dan filsuf memahami kata tersebut. Pertanyaan mengenai probabilitas atau kemungkinan mengaktifkan senapan tabur mental, memancing jawaban untuk pertanyaan lebih mudah. Salah satu jawaban mudah adalah penilaian otomatis keterwakilan—suatu rutinitas dalam memahami bahasa. Pernyataan (palsu) bahwa "Orangtua Elvis Presley ingin Elvis jadi dokter gigi" agak lucu karena kesenjangan antara gambaran Elvis Presley dan dokter gigi otomatis terdeteksi. Sistem 1 memunculkan kesan kemiripan tanpa perlu diniatkan. Heuristik keterwakilan terlibat ketika ada orang berkata "Dia akan menang pemilu; kamu bisa lihat dia itu juara" atau "Dia tidak akan sukses di bidang akademis; terlalu banyak tato." Kita mengandalkan keterwakilan ketika

kita menilai potensi kepemimpinan seorang calon berdasarkan bentuk dagunya atau kekuatan pidatonya.

Walau lazim, prediksi dengan keterwakilan tidak optimal secara statistik. Buku laris Michael Lewis *Moneyball* berisi cerita mengenai tak efisiennya cara prediksi tersebut. Para pencari bakat bisbol profesional secara tradisional memperkirakan keberhasilan calon-calon pemain berdasarkan bentuk tubuh dan penampilan. Tokoh utama buku Lewis ialah Billy Beane, manajer tim Oakland A's, yang membuat keputusan tak populer mengabaikan para pencari bakat dan memilih pemain berdasarkan statistika prestasi masa lalu. Pemain-pemain yang dipilih A's tidak mahal, karena tim lain menolak mereka yang penampilannya dianggap tidak memadai. Tim A's kemudian mencapai hasil-hasil mengagumkan dengan biaya murah.

DOSA-DOSA KETERWAKILAN

Mempertimbangkan probabilitas berdasarkan keterwakilan punya beberapa kebaikan: kesan intuitif yang dihasilkannya sering—malah biasanya—lebih akurat daripada tebakan murni.

- ❑ Biasanya, orang yang berperilaku ramah memang benar-benar ramah.
- ❑ Atlet profesional yang sangat jangkung dan langsing jauh lebih mungkin bermain bola basket daripada sepak bola.
- ❑ Orang dengan gelar Ph.D. lebih mungkin berlangganan *The New York Times* daripada orang berpendidikan terakhir SMA.
- ❑ Laki-laki muda lebih mungkin menyetir mobil secara agresif daripada perempuan tua.

Di semua kasus tersebut dan banyak kasus lain, stereotipe yang memandu pertimbangan keterwakilan ada benarnya, dan prediksi yang mengikuti heuristik itu bisa akurat. Di situasi lain, stereotipenya salah dan heuristik keterwakilan akan menyesatkan, terutama bila menyebabkan orang mengabaikan informasi nilai dasar yang me-

nunjuk ke arah lain. Kalaupun heuristiknya sah, mengandalkan heuristik saja dianggap dosa besar dalam logika statistika.

Salah satu dosa keterwakilan adalah kesediaan berlebihan untuk memprediksi terjadinya peristiwa yang berkemungkinan kecil (nilai dasar rendah). Ini contohnya: Anda melihat seseorang membaca koran *The New York Times* di kereta bawah tanah. Di antara kalimat-kalimat berikut, mana yang kiranya lebih cocok bagi si pembaca *New York Times*?

Dia bergelar Ph.D.

Dia tidak punya gelar dari universitas.

Keterwakilan bakal memberitahu Anda agar memilih kalimat Ph.D., tapi itu belum tentu bijak. Sebaiknya Anda serius pertimbangkan kalimat kedua, karena ada jauh lebih banyak orang yang tak berpendidikan universitas dibanding Ph.D. yang naik kereta bawah tanah New York. Dan jika Anda mesti menebak apakah seorang perempuan yang dijabarkan sebagai "pencinta puisi yang pemalu" kuliah sastra China atau administrasi bisnis, sebaiknya Anda pilih yang belakangan. Kalaupun semua mahasiswi sastra China itu pemalu dan suka puisi, hampir pasti ada lebih banyak pencinta puisi yang pemalu dalam populasi mahasiswa bisnis yang jauh lebih besar.

Orang tanpa pelatihan statistika cukup mampu menggunakan nilai dasar dalam prediksi di beberapa kondisi. Dalam versi pertama soal Tom W., yang tak menyediakan perincian tentang dia, semua orang tahu bahwa probabilitas Tom W. kuliah di bidang tertentu adalah nilai dasar frekuensi mahasiswa di bidang itu. Namun, perhatian terhadap nilai dasar jelas-jelas hilang ketika kepribadian Tom W. dideskripsikan.

Awalnya Amos dan saya percaya, berdasarkan bukti awal, bahwa informasi nilai dasar akan *selalu* diabaikan ketika informasi mengenai contoh spesifik tersedia, tapi kesimpulan itu ternyata terlalu kuat. Para psikolog telah melakukan banyak percobaan di mana informasi nilai dasar disediakan secara eksplisit sebagai bagian soal, dan banyak peserta dipengaruhi oleh nilai dasar itu, walau informasi mengenai kasus in-

dividual hampir selalu diberi bobot lebih besar daripada statistika belaka. Norbert Schwarz dan para koleganya menunjukkan bahwa memerintahkan orang "berpikir seperti ahli statistika" meningkatkan penggunaan informasi nilai dasar, sementara perintah "berpikir seperti dokter" berefek sebaliknya.

Satu percobaan yang dilakukan beberapa tahun lalu terhadap mahasiswa-mahasiswa Harvard menghasilkan temuan yang mengejutkan saya: penguatan aktivasi Sistem 2 menyebabkan perbaikan signifikan pada akurasi prediksi pada soal Tom W. Percobaan itu memadukan soal lama dengan variasi modern kemudahan kognitif. Separuh mahasiswa disuruh menggembungkan pipi ketika mengerjakan tugas, sementara yang lain disuruh cemberut. Seperti telah kita lihat, cemberut secara umum meningkatkan kewaspadaan serta mengurangi kepercayaan diri berlebihan dan pengandalan intuisi. Mahasiswa yang menggembungkan pipi (ekspresi yang netral secara emosional) mengulang hasil asli: mereka hanya mengandalkan keterwakilan dan mengabaikan nilai dasar. Tapi, sebagaimana para peneliti prediksi, mereka yang cemberut menunjukkan kepekaan terhadap nilai dasar. Itu temuan yang penting.

Ketika terjadi pertimbangan intuitif yang tak tepat, Sistem 1 dan Sistem 2 sama-sama dapat dipersalahkan. Sistem 1 mengusulkan intuisi yang tak tepat, sementara Sistem 2 menyetujuinya dan menyatakannya sebagai pertimbangan. Namun, ada dua kemungkinan alasan kegagalan Sistem 2—ketidaktahuan atau kemalasan. Beberapa orang mengabaikan nilai dasar karena percaya nilai dasar tidak relevan kalau ada informasi individu. Yang lain membuat kesalahan yang sama karena tidak berfokus kepada tugas. Jika cemberut ada pengaruhnya, kemalasan tampaknya menjadi penjelasan yang tepat untuk pengabaian nilai dasar, setidaknya di antara mahasiswa Harvard. Sistem 2 mereka "tahu" bahwa nilai dasar itu relevan, bahkan ketika tidak disebutkan secara eksplisit, tapi hanya menerapkan pengetahuan itu ketika melakukan tugas dengan lebih gigih.

Dosa kedua keterwakilan adalah tidak peka terhadap mutu bukti.

Ingat kembali aturan Sistem 1: WYSIATI. Di contoh Tom W., yang mengaktifkan mesin asosiatif Anda adalah deskripsi Tom, yang bisa tepat atau tidak. Pernyataan bahwa Tom W. "hanya punya sedikit perasaan dan simpati terhadap orang lain" barangkali sudah cukup untuk meyakinkan Anda (dan sebagian besar pembaca lain) bahwa Tom kecil kemungkinan menjadi mahasiswa ilmu sosial. Tapi Anda jelas-jelas diberitahu bahwa deskripsi itu seharusnya tak dipercaya!

Pastilah Anda pada prinsipnya mengerti bahwa informasi tak berharga seharusnya tak diperlakukan berbeda dengan ketiadaan informasi, tapi WYSIATI membuat penerapan prinsip itu sukar sekali. Kecuali Anda langsung memutuskan untuk menolak bukti (contohnya, dengan memastikan Anda menerima informasi itu dari seorang pembohong), Sistem 1 Anda akan secara otomatis mengolah informasi yang tersedia seolah-olah informasi itu benar. Ada satu hal yang bisa Anda lakukan ketika punya keraguan mengenai mutu bukti: biarkan pertimbangan probabilitas Anda dekat dengan nilai dasar. Jangan harap tindakan berdisiplin ini gampang, karena memerlukan usaha pengawasan diri dan kendali diri yang lumayan besar.

Jawaban yang tepat bagi soal Tom W. adalah Anda seharusnya tetap dekat dengan kepercayaan sebelumnya, mengurangi sedikit probabilitas tinggi bidang-bidang dengan populasi mahasiswa yang besar (humaniora dan ilmu keguruan, ilmu sosial) dan menaikkan sedikit probabilitas bidang-bidang kecil (ilmu perpustakaan, ilmu komputer). Anda tidak tepat berada di tempat Anda bakal berada andai Anda tak tahu apa-apa mengenai Tom W., tapi sedikit bukti yang Anda punya itu tidak bisa dipercaya, sehingga nilai dasar harus mendominasi perkiraan Anda.

CARA MENDISIPLINKAN INTUISI

Probabilitas besok hujan menurut Anda adalah kadar kepercayaan subjektif Anda, tapi seharusnya Anda jangan biarkan diri Anda percaya apa pun yang muncul dalam kepala Anda. Supaya berguna, kepercayaan Anda harus dibatasi logika probabilitas. Jadi, jika percaya ada

peluang 40% besok hujan, Anda juga harus percaya ada peluang 60% besok tidak hujan, dan Anda tidak boleh percaya bahwa ada peluang 50% besok pagi akan hujan. Dan jika Anda percaya ada peluang 30% calon X akan terpilih jadi presiden, dan peluang 80% dia akan terpilih kembali kalau sebelumnya menang, Anda harus percaya bahwa peluang dia akan terpilih dua kali berturut-turut adalah 24%.

"Aturan" yang relevan untuk kasus-kasus seperti soal Tom W. disediakan oleh statistika Bayesian. Pendekatan modern yang berpengaruh terhadap statistika itu dinamai berdasarkan seorang pendeta Inggris abad ke-18, Reverend Thomas Bayes, yang dianggap sebagai orang pertama yang mencoba menjawab satu masalah besar: logika cara orang harus berubah pikiran berdasarkan bukti. Aturan Bayes menunjukkan bagaimana kepercayaan terdahulu (dalam contoh di bab ini, nilai dasar) harus dipadukan dengan diagnosis bukti, kadar dukungan bukti terhadap satu hipotesis dibanding hipotesis lawannya. Contohnya, jika Anda percaya bahwa 3% mahasiswa pascasarjana adalah mahasiswa ilmu komputer (nilai dasar), dan Anda juga percaya bahwa deskripsi Tom W. itu empat kali lebih mungkin menjadi deskripsi mahasiswa pascasarjana ilmu komputer dibanding bidang lain, aturan Bayes menyatakan Anda harus percaya bahwa probabilitas Tom W. itu mahasiswa ilmu komputer menjadi 11%. Jika nilai dasarnya 80%, kadar kepercayaan baru bakal menjadi 94,1%. Dan demikian seterusnya.

Perincian matematikanya tidak relevan dalam buku ini. Ada dua gagasan yang perlu dipikirkan mengenai penalaran Bayesian dan cara kita cenderung mengobrak-abriknya. Pertama, nilai dasar itu penting, biarpun ada bukti mengenai kasus yang dihadapi. Sering kali ini tidak jelas secara intuitif. Kedua, kesan intuitif mengenai diagnosis bukti sering dibesar-besarkan. Kombinasi WYSIATI dan koherensi asosiatif cenderung membuat kita percaya kepada cerita-cerita yang kita buat untuk diri sendiri. Kunci-kunci penting untuk penalaran Bayesian yang disiplin bisa dirangkum secara sederhana sebagai berikut:

- ❑ Jangkarkan pertimbangan probabilitas Anda ke nilai dasar yang masuk akal.
- ❑ Pertanyakan diagnosis bukti Anda.

Kedua gagasan itu cukup jelas. Saya sendiri kaget ketika menyadari saya tak pernah diajari cara menerapkannya, dan bahwa sekarang pun saya menganggap penerapan keduanya tak alami.

BICARA TENTANG KETERWAKILAN

"Lapangan rumputnya dipangkas rapi, resepsionisnya terlihat kompeten, dan perabotannya menarik, tapi bukan berarti perusahaannya dikelola dengan baik. Saya harap dewan direksi tidak mengikuti keterwakilan."

"Perusahaan baru ini kelihatannya tidak bisa gagal, tapi nilai dasar keberhasilan di industri ini sangat rendah. Bagaimana kita tahu kasus ini berbeda?"

"Mereka terus membuat kesalahan yang sama: memprediksi peristiwa langka dari bukti lemah. Kalau buktinya lemah, sebaiknya tetap berpegang ke nilai dasar."

"Saya tahu laporan ini benar-benar parah, dan boleh jadi dasarnya bukti kuat, tapi seberapa yakin kita? Kita harus memberi ruang untuk ketidakpastian dalam pemikiran kita."

LINDA: KURANG ITU LEBIH

Percobaan kami yang paling dikenal dan kontroversial melibatkan seorang perempuan fiktif bernama Linda. Amos dan saya membuat soal Linda untuk memberi bukti telak mengenai peran heuristik dalam pertimbangan dan ketidakcocokan heuristik dengan logika. Inilah cara kami mendeskripsikan Linda:

Linda berumur 31 tahun, lajang, berani bicara, dan sangat cerdas. Dia dulu mahasiswi filsafat. Sewaktu masih mahasiswi, dia sangat peduli dengan isu diskriminasi dan keadilan sosial, dan juga terlibat demonstrasi antinuklir.

Orang-orang yang mendengar deskripsi itu pada 1980-an selalu tertawa karena mereka langsung tahu Linda kuliah di University of California, Berkeley, yang ketika itu terkenal karena mahasiswa-mahasiswanya yang radikal dan melek politik. Di salah satu percobaan, kami memberi delapan kemungkinan skenario Linda kepada para peserta. Seperti pada soal Tom W., sebagian orang mengurutkan skenario-skenario itu berdasarkan keterwakilan, lainnya berdasarkan probabilitas. Soal Linda ini mirip, tapi ada pelintirannya.

Linda seorang guru sekolah dasar.
Linda bekerja di toko buku dan ikut kelas yoga.
Linda aktif dalam pergerakan feminisme.
Linda pekerja sosial bidang psikiatri.
Linda anggota League of Woman Voters.
Linda seorang kasir bank.
Linda seorang *sales* asuransi.
Linda seorang kasir bank dan aktif di pergerakan feminisme.

Soal itu sudah menunjukkan umurnya dengan berbagai cara. League of Woman Voters tak lagi seterkenal dulu, dan gagasan "pergerakan" feminisme terdengar kuno, sebagai bukti perubahan status perempuan dalam tiga puluh tahun terakhir. Tapi pada zaman Facebook pun kita masih mudah menebak konsensus pertimbangan yang hampir sempurna: Linda sangat cocok untuk feminis aktif, lumayan cocok untuk seseorang yang bekerja di toko buku dan ikut kelas yoga—dan sangat tidak cocok dengan kasir bank atau *sales* asuransi.

Sekarang pusatkan perhatian ke bagian penting di daftar: Apakah Linda lebih terlihat seperti kasir bank, atau kasir bank yang aktif di pergerakan feminisme? Semua orang sepakat bahwa Linda lebih cocok dengan gagasan "kasir bank feminis" dibanding stereotipe kasir bank. Stereotipe kasir bank bukanlah aktivis feminisme, dan menambahkan perincian itu ke deskripsi menjadikan ceritanya lebih koheren.

Kejutan muncul di pertimbangan kemungkinan, karena ada hubungan logis antara kedua skenario. Berpikirlah dengan diagram Venn. Himpunan kasir bank feminis termasuk dalam himpunan kasir bank, karena semua kasir bank feminis adalah kasir bank. Oleh karena itu probabilitas Linda itu kasir bank feminis *mesti* lebih rendah dibanding probabilitas Linda itu kasir bank. Ketika Anda menunjuk satu kemungkinan peristiwa dengan lebih terperinci, Anda hanya bisa merendahkan probabilitasnya. Oleh karena itu, soal tersebut membuat konflik antara intuisi keterwakilan dan logika probabilitas.

Percobaan awal kami adalah antar-subjek. Tiap peserta melihat tujuh skenario yang memuat hanya satu skenario kritis ("kasir bank" atau

"kasir bank feminis"). Beberapa peserta mengurutkan skenario berdasarkan kemiripan, lainnya berdasarkan kemungkinan. Seperti kasus Tom W., peringkat rata-rata berdasarkan kemiripan dan kemungkinan itu identik; "kasir bank feminis" lebih tinggi peringkatnya daripada "kasir bank" di kedua urutan.

Lalu kami lanjutkan percobaan, menggunakan rancangan dalam-subjek. Kami susun kuesioner seperti yang Anda baca, dengan "kasir bank" di urutan keenam dan "kasir bank feminis" terakhir. Kami yakin para peserta bakal memperhatikan hubungan antara kedua hasil, dan urutan yang mereka buat akan konsisten dengan logika. Malah kami sangat yakin dengan hal itu sampai-sampai kami pikir tidak perlu mengadakan percobaan tersendiri. Asisten saya sedang menjalankan percobaan lain di lab, dan dia meminta para peserta menjawab kuesioner Linda baru ketika akan pergi, persis sebelum mereka dibayar.

Sekitar sepuluh kuesioner sudah menumpuk di baki di meja asisten saya ketika saya iseng melihatnya dan mendapati semua peserta mengurutkan "kasir bank feminis" lebih mungkin terjadi daripada "kasir bank". Saking kagetnya, saya masih menyimpan "ingatan lampu kilat" warna abu-abu meja logam itu dan lokasi tiap orang ketika saya mendapat penemuan itu. Buru-buru saya telepon Amos dengan girang untuk memberitahu dia apa yang telah kami temukan: kami telah mengadu logika dengan keterwakilan, dan keterwakilan menang!

Dalam bahasa buku ini, kami telah mengamati suatu kegagalan Sistem 2: para peserta kami punya kesempatan yang adil untuk mendeteksi relevannya aturan logika, karena kedua hasil ditampilkan pada peringkat yang sama. Mereka tidak memanfaatkan kesempatan itu. Waktu kami perluas percobaannya, kami dapati bahwa 89% mahasiswa S1 di sampel kami melanggar logika probabilitas. Kami yakin peserta yang mengerti statistika akan mendapat hasil lebih baik, jadi kami berikan kuesioner itu kepada mahasiswa-mahasiswa doktoral di program ilmu keputusan di Stanford Graduate School of Business, yang semuanya sudah ikut kuliah lanjutan probabilitas, statistika, dan teori keputusan. Kami terkejut lagi: 85% peserta juga menganggap "kasir bank feminis" lebih mungkin daripada "kasir bank".

Dalam apa yang belakangan kami sebut sebagai upaya "makin putus asa" untuk menyingkirkan kesalahan itu, kami sajikan Linda ke kelompok-kelompok besar orang dan ajukan pertanyaan sederhana ini:

Pilihan mana yang lebih mungkin?

Linda seorang kasir bank.

Linda seorang kasir bank dan aktif di pergerakan feminisme.

Versi gamblang soal tersebut membuat Linda terkenal di beberapa kalangan, dan mendatangkan kontroversi bertahun-tahun kepada kami. Sekitar 85% sampai 90% mahasiswa S1 di beberapa universitas besar memilih pilihan kedua, bertentangan dengan logika. Yang luar biasa, mereka yang melanggar logika, waktu saya tanya kelas S1 saya dengan kesal, "Kalian sadar tidak kalian sudah melanggar satu aturan logika dasar?" seseorang di barisan belakang berteriak "Memangnya kenapa?" dan seorang mahasiswa pascasarjana yang melakukan kesalahan sama mencoba membela diri dengan berkata, "Saya pikir Anda cuma minta pendapat saya."

Frasa *sesat pikir* umumnya digunakan ketika orang gagal menerapkan satu aturan logika yang jelas-jelas relevan. Amos dan saya memperkenalkan gagasan *sesat pikir penggabungan*, yang orang lakukan ketika menganggap penggabungan dua peristiwa (dalam hal ini, kasir bank dan feminis) lebih mungkin daripada salah satu peristiwa (kasir bank) dalam perbandingan langsung.

Seperti pada ilusi Muller-Lyer, sesat pikir penggabungan tetap menarik biarpun sudah kita kenali sebagai sesat pikir. Ahli ilmu alam Stephen Jay Gould menjabarkan pergulatannya sendiri dengan soal Linda. Dia tentu saja tahu jawaban yang benar, tapi, tulisnya, "orang kecil dalam kepalaku terus meloncat-loncat, meneriakiku—'dia tidak bisa cuma seorang kasir bank; baca deskripsinya'." Orang kecil itu tentunya Sistem 1 Gould yang berbicara kepadanya dengan nada memaksa. (Terminologi dua sistem belum ada waktu Gould menulis itu.)

Jawaban yang tepat untuk versi singkat soal Linda adalah tanggapan mayoritas di hanya satu penelitian kami: 64% dalam satu

kelompok mahasiswa pascasarjana ilmu sosial di Stanford dan Berkeley dengan tepat menyatakan "kasir bank feminis" lebih kecil kemungkinannya daripada "kasir bank". Di versi asli dengan delapan pilihan, hanya 15% dari kelompok mahasiswa serupa yang menjawab seperti itu. Perbedaan itu menjadi pelajaran. Versi panjang memisah dua pilihan penting dengan satu pilihan lain (*sales* asuransi), dan para pembaca mempertimbangkan tiap pilihan secara independen, tanpa membandingkan keduanya. Sementara itu versi pendek menuntut perbandingan eksplisit yang menggerakkan Sistem 2 dan membuat sebagian besar mahasiswa yang paham statistika menghindari sesat pikir. Sayangnya, kami tidak mendalami penalaran minoritas cukup besar (36%) dalam kelompok pakar yang memilih jawaban keliru.

Pertimbangan probabilitas yang diajukan para peserta penelitian kami, di soal Tom W. dan Linda, berhubungan erat dengan pertimbangan keterwakilan (kemiripan dengan stereotipe). Keterwakilan termasuk kelompok sejumlah penilaian dasar saling terkait yang mungkin dimunculkan bersama-sama. Hasil-hasil yang paling terwakili berpadu dengan deskripsi kepribadian untuk menghasilkan cerita paling koheren. Cerita paling koheren tidak harus yang paling mungkin terjadi, tapi *terasa bisa dipercaya*, dan gagasan koherensi, kemungkinan dipercaya, dan probabilitas gampang tercampur pada orang yang tak waspada.

Penggantian tak kritis probabilitas dengan kemungkinan dipercaya punya efek sangat merusak pada pertimbangan ketika skenario digunakan sebagai alat perkiraan. Simak dua skenario berikut, yang disajikan ke berbagai kelompok, dengan permintaan menilai probabilitas keduanya:

Satu banjir besar di suatu tempat di Amerika Utara tahun depan, yang menenggelamkan 1.000 orang

Gempa di California pada suatu waktu tahun depan, menyebabkan banjir yang menenggelamkan 1.000 orang

Skenario gempa California lebih terkesan bisa dipercaya daripada skenario Amerika Utara, walau probabilitasnya jelas lebih kecil. Sebagaimana diperkirakan, pertimbangan probabilitas lebih tinggi bagi skenario yang lebih lengkap dan terperinci, bertentangan dengan logika. Itu jebakan bagi para pembuat prediksi dan klien mereka: menambahkan perincian pada skenario membuat skenario makin persuasif, tapi lebih kecil kemungkinannya terjadi.

Untuk mengapresiasi peran kemungkinan dipercaya, simak pertanyaan-pertanyaan berikut:

Pilihan mana yang lebih mungkin?

Mark berambut.

Mark berambut pirang.

dan

Pilihan mana yang lebih mungkin?

Jane seorang guru.

Jane seorang guru dan berjalan kaki ke tempat kerja.

Kedua pertanyaan itu punya struktur logika yang sama dengan soal Linda, tapi tidak menyebabkan sesat pikir, karena pilihan lebih terperinci sekadar lebih terperinci—bukan lebih bisa dipercaya, atau lebih koheren, atau ceritanya lebih bagus. Evaluasi kemungkinan dipercaya dan koherensi tidak memberi usul dan jawaban bagi pertanyaan probabilitas. Tanpa adanya intuisi yang menyaingi, logika menang.

KURANG ITU LEBIH, KADANG BAHKAN DALAM EVALUASI BERSAMA

Christopher Hsee, dari University of Chicago, meminta orang menyebutkan harga peralatan makan yang ditawarkan dalam obral di toko setempat, yang biasa menawarkan peralatan makan dengan harga antara \$30 dan \$60. Ada tiga kelompok dalam percobaannya. Tampilan ber-

ikut ditunjukkan ke satu kelompok; Hsee menyebutnya *evaluasi bersama*, karena memungkinkan perbandingan antara kedua set. Dua kelompok lain hanya diperlihatkan salah satu dari kedua set; ini *evaluasi tunggal*. Evaluasi bersama adalah percobaan dalam-subjek, dan evaluasi tunggal adalah percobaan antar-subjek.

	Set A: 40 barang	Set B: 24 barang
Piring makan	8, semua kondisi baik	8, semua kondisi baik
Mangkuk sup/salad	8, semua kondisi baik	8, semua kondisi baik
Piring kecil	8, semua kondisi baik	8, semua kondisi baik
Cangkir	8, 2 pecah	
Tatakan	8, 7 pecah	

Dengan menganggap barang-barang di kedua set bermutu sama, mana yang berharga lebih tinggi? Pertanyaannya mudah. Anda bisa melihat bahwa Set A mengandung semua isi Set B, ditambah tujuh peralatan lain yang utuh, dan *mestinya* bernilai lebih tinggi. Para peserta percobaan evaluasi bersama Hsee memang bersedia membayar lebih banyak untuk Set A dibanding Set B: \$32 versus \$30.

Hasilnya berbalik di evaluasi tunggal, ketika Set B dihargai jauh lebih tinggi daripada Set A: \$33 versus \$23. Kita tahu mengapa itu terjadi. Himpunan (termasuk set peralatan makan!) diwakili oleh norma dan prototipe. Anda bisa langsung merasa bahwa nilai rata-rata peralatan makan di Set A lebih rendah daripada Set B, karena tidak ada yang mau membeli piring pecah. Jika nilai rata-rata mendominasi evaluasi, tak mengherankan Set B dinilai lebih tinggi. Hsee menamai polanya *kurang itu lebih*. Dengan menghilangkan 16 barang dari Set A (7 utuh), nilai Set A naik.

Temuan Hsee diulang oleh ahli ekonomi percobaan John List dalam pasar kartu bisbol. Dia melelang beberapa set berisi sepuluh kartu bernilai tinggi, dan set-set yang sama ditambah tiga kartu bernilai biasa. Seperti pada percobaan peralatan makan, set-set lebih besar dinilai lebih tinggi daripada set-set kecil dalam evaluasi bersama, tapi lebih rendah dalam evaluasi tunggal. Dari sudut pandang teori ekonomi, hasil itu meresahkan: nilai ekonomi set peralatan makan atau kum-

pulan kartu bisbol adalah variabel mirip jumlah. Menambahkan benda bernilai ke positif dalam set seharusnya menambah nilai set.

Soal Linda dan soal peralatan makan punya struktur yang sama persis. Probabilitas, seperti nilai ekonomi, adalah variabel mirip jumlah, seperti digambarkan oleh contoh berikut:

$$\begin{aligned} \text{Peluang (Linda seorang kasir)} &= \text{peluang (Linda seorang kasir feminis)} \\ &+ \text{peluang (Linda seorang kasir non-feminis)} \end{aligned}$$

Itu juga alasannya, seperti di penelitian peralatan makan Hsee, evaluasi tunggal soal Linda menghasilkan pola "kurang itu lebih". Sistem 1 membuat rata-rata, bukannya menjumlahkan, sehingga waktu kasir bank non-feminis dihilangkan dari set, probabilitas subjektif meningkat. Namun, sifat mirip jumlah pada variabel probabilitas lebih tidak jelas dibandingkan pada uang. Alhasil, evaluasi bersama hanya menghilangkan kesalahan di percobaan Hsee, tidak di percobaan Linda.

Linda bukan satu-satunya kesalahan penggabungan yang selamat dari evaluasi bersama. Kami menemukan pelanggaran logika yang sama di banyak pertimbangan lain. Para peserta di salah satu penelitian diminta mengurutkan empat kemungkinan hasil turnamen tenis Wimbledon dari yang paling mungkin sampai paling tidak mungkin. Björn Borg adalah pemain tenis yang paling terkenal ketika penelitian itu dilakukan. Inilah hasil-hasilnya:

- A. Borg akan menang pertandingan.
- B. Borg akan kalah di set pertama.
- C. Borg akan kalah di set pertama tapi menang pertandingan.
- D. Borg akan menang di set pertama tapi kalah dalam pertandingan.

Pilihan kritisnya adalah B dan C. B adalah peristiwa lebih luas dan peluangnya *mesti* lebih besar daripada peristiwa lain yang dicakupnya. Bertentangan dengan logika, tapi tidak dengan keterwakilan atau kemungkinan dipercaya, 72% peserta memberi probabilitas lebih rendah kepada B dibanding C—contoh lain "kurang itu lebih" dalam suatu perbandingan langsung. Lagi-lagi, skenario yang dianggap lebih besar

probabilitasnya jelas lebih bisa dipercaya, lebih cocok secara koheren dengan segala sesuatu yang diketahui mengenai pemain tenis terhebat di dunia.

Untuk menyanggah kemungkinan sangkalan bahwa sesat pikir penggabungan disebabkan oleh salah tafsir probabilitas, kami membuat soal yang memerlukan pertimbangan probabilitas, tapi peristiwa-peristiwa tidak dijabarkan dengan kata-kata, dan istilah *probabilitas* tidak muncul sama sekali. Kami memberitahu para peserta mengenai dadu biasa bersisi enam dengan empat sisi hijau dan dua sisi merah, yang akan diputar 20 kali. Mereka disodori tiga urutan hijau (H) dan merah (M), dan diminta memilih salah satu. Mereka akan (secara hipotetis) memenangkan 25 dolar jika urutan yang mereka pilih muncul. Urutan-urutannya:

1. MHMMM
2. HMHMMM
3. HMMMMM

Karena dadu tersebut punya sisi hijau dua kali lebih banyak daripada sisi merah, urutan pertama lumayan kecil kemungkinannya—seperti kalau Linda seorang kasir bank. Urutan kedua, yang berisi enam hasil, lebih cocok dengan apa yang akan kita harapkan dari dadu itu, karena berisi dua H. Tapi urutan itu dibuat dengan menambahkan satu H ke awal urutan pertama, jadi hanya bisa lebih kecil kemungkinannya daripada urutan pertama. Itulah padanan Linda yang kasir bank feminis, tanpa kata-kata. Seperti di penelitian Linda, keterwakilan mendominasi. Hampir dua pertiga peserta memilih bertaruh di urutan 2 dibanding urutan 1. Tapi ketika diberi argumen-argumen terkait kedua pilihan itu, sebagian besar menganggap argumen yang benar (memilih urutan 1) lebih meyakinkan.

Soal berikutnya adalah terobosan, karena kami akhirnya menemukan kondisi ketika sesat pikir penggabungan bisa sangat ditekan. Dua kelompok peserta percobaan melihat soal yang sama dengan ragam sedikit berbeda:

<p>Suatu survei kesehatan dilakukan dengan sampel sejumlah laki-laki dewasa di British Columbia, segala umur dan pekerjaan. Mohon berikan perkiraan terbaik Anda atas nilai-nilai berikut:</p> <p>Berapa persen laki-laki dalam survei yang pernah mengalami satu atau beberapa kali serangan jantung?</p> <p>Berapa persen laki-laki dalam survei berumur di atas 55 tahun dan pernah mengalami satu atau beberapa kali serangan jantung?</p>	<p>Suatu survei kesehatan dilakukan dengan sampel 100 laki-laki dewasa di British Columbia, segala umur dan pekerjaan. Mohon berikan perkiraan terbaik Anda atas nilai-nilai berikut:</p> <p>Berapa banyak dari 100 peserta survei yang pernah mengalami satu atau beberapa kali serangan jantung?</p> <p>Berapa banyak dari 100 peserta survei berumur di atas 55 tahun dan pernah mengalami satu atau beberapa kali serangan jantung?</p>
--	---

Kesalahan terjadi pada 65% anggota kelompok yang melihat soal versi kiri, dan hanya 25% di kelompok yang melihat soal versi kanan.

Mengapa pertanyaan "Berapa banyak dari 100 peserta..." jauh lebih mudah daripada "Berapa persen..."? Satu kemungkinan penjelasan adalah bahwa rujukan kepada 100 orang memunculkan suatu representasi ruang dalam benak. Bayangkan sejumlah besar orang diperintahkan mengatur diri menjadi kelompok-kelompok dalam satu ruangan: "Yang memiliki nama dimulai dari huruf A sampai L silakan berkumpul di sudut kiri depan". Mereka lalu diperintahkan mengatur diri lebih lanjut. Hubungan dengan himpunan jadi jelas, dan Anda bisa melihat bahwa orang-orang yang memiliki nama dimulai dengan huruf C adalah himpunan di dalam kerumunan di sudut kiri depan. Di pertanyaan survei kesehatan, orang-orang yang

pernah mengalami serangan jantung berkumpul di satu sudut ruangan, dan beberapa di antaranya berumur di bawah 55 tahun. Tidak semua orang akan membayangkan seperti itu, tapi banyak percobaan selanjutnya menunjukkan bahwa representasi frekuensi, demikian istilahnya, memudahkan kita melihat bahwa satu kelompok berada dalam kelompok lain. Jawaban teka-tekinya tampaknya adalah karena pertanyaan "berapa banyak?" membuat kita berpikir mengenai individu, sementara pertanyaan yang sama dengan kalimat "berapa persen" tidak membuat kita berpikir demikian.

Apa yang kita pelajari dari penelitian mengenai kerja Sistem 2 tersebut? Satu kesimpulan, yang tidak baru, adalah bahwa Sistem 2 tidak selalu waspada. Para mahasiswa yang ikut serta dalam penelitian sesat pikir penggabungan jelas "tahu" logika diagram Venn, tapi mereka tidak menerapkannya biarpun semua informasi relevan disajikan buat mereka. Absurdnya pola "kurang itu lebih" terlihat jelas di penelitian peralatan makan Hsee dan mudah dilihat di representasi "berapa banyak?", tapi tidak terlihat oleh ribuan orang yang mengalami sesat pikir penggabungan di soal Linda yang asli dan soal-soal yang serupa. Di semua kasus tersebut, penggabungan tampak meningkatkan kemungkinan dipercaya, dan itu sudah cukup untuk persetujuan Sistem 2.

Kemalasan Sistem 2 adalah bagian ceritanya. Saya percaya sebagian besar peserta percobaan bakal menghindari sesat pikir penggabungan kalau dibilang liburan mereka yang berikutnya bergantung kepada jawaban mereka, dan jika mereka diberi waktu tak terbatas serta di-suruh mengikuti logika dan jangan menjawab sampai yakin dengan jawaban mereka. Namun, liburan para peserta tak bergantung kepada jawaban yang benar; mereka hanya menghabiskan sedikit waktu, dan sudah puas dengan menjawab seolah "ditanya mengenai pendapat". Kemalasan Sistem 2 adalah fakta penting kehidupan, dan pengamatan bahwa keterwakilan bisa mengganjal penerapan satu aturan logika yang jelas juga menarik.

Yang luar biasa dalam soal Linda adalah kontrasnya dengan soal peralatan makan pecah. Kedua soal itu punya struktur yang sama, tapi memberi hasil yang berbeda. Orang yang melihat set peralatan makan

dengan sebagian isinya pecah memberi harga sangat rendah kepada set itu; perilaku mereka mencerminkan satu aturan intuisi. Orang lain yang melihat kedua set sekaligus langsung menerapkan aturan logika bahwa makin banyak peralatan makan, makin tinggi nilainya. Intuisi menguasai pertimbangan dalam kondisi antar-subjek; logika menguasai dalam evaluasi bersama. Sementara itu, di soal Linda, intuisi sering mengalahkan logika bahkan dalam evaluasi bersama, walau kami menemukan beberapa kondisi ketika logika unggul.

Amos dan saya percaya bahwa pelanggaran terang-terangan logika probabilitas yang kami amati dalam soal yang gamblang itu menarik dan layak dilaporkan kepada para kolega kami. Kami juga percaya hasilnya memperkuat argumen kami mengenai kekuatan heuristik pertimbangan, dan akan meyakinkan pihak-pihak yang ragu. Dan kami keliru dalam hal itu. Soal Linda malah menjadi studi kasus norma kontroversi.

Soal Linda menarik banyak perhatian, juga menjadi magnet kritik untuk pendekatan kami terhadap pertimbangan. Seperti telah kami lakukan, para peneliti lain menemukan kombinasi perintah dan petunjuk yang mengurangi terjadinya sesat pikir penggabungan; menurut beberapa peneliti, dalam konteks soal Linda, para peserta wajar saja memahami kata "probabilitas" seolah berarti "kemungkinan dipercaya". Argumen itu kadang diperluas sampai mengesankan bahwa keseluruhan usaha kami salah jalan: jika satu ilusi kognitif yang mencolok dapat dilemahkan atau dijelaskan, yang lain pun bisa. Penalaran itu mengabaikan ciri unik sesat pikir penggabungan sebagai kasus konflik antara intuisi dan logika. Bukti yang kami kumpulkan untuk heuristik dari percobaan antar-subjek (termasuk penelitian Linda) tidak ditantang—sekadar tidak dibahas, dan diabaikan karena ada terlalu banyak perhatian ke sesat pikir penggabungan. Efek total soal Linda adalah makin terlihatnya karya kami oleh masyarakat umum, dan cacat kecil pada kredibilitas pendekatan kami di kalangan cendekia bidang ini. Itu bukan yang kami harapkan.

Jika mengunjungi suatu ruangan pengadilan, Anda akan melihat bahwa para pengacara menggunakan dua gaya kritik: untuk menyerang

suatu tuntutan mereka mengangkat keraguan mengenai argumen-argumen terkuat yang mendukungnya; untuk melemahkan saksi, mereka berfokus kepada bagian terlemah kesaksian. Fokus terhadap kelemahan juga wajar dalam debat politik. Saya tidak percaya fokus semacam itu pantas dalam kontroversi sains, tapi saya sudah pasrah menerima bahwa norma debat dalam ilmu sosial tidak melarang gaya argumen politis, terutama ketika taruhannya besar—dan meratanya bias dalam pertimbangan manusia adalah isu besar.

Beberapa tahun lalu saya mengobrol santai dengan Ralph Hertwig, seseorang yang selalu mengkritik soal Linda, dan pernah saya ajak berkolaborasi untuk menghilangkan perbedaan di antara kami (walau sia-sia). Saya tanya, mengapa dia dan yang lain memilih hanya memusatkan perhatian kepada sesat pikir penggabungan, bukan temuan lain yang memberi dukungan lebih kuat bagi posisi saya. Dia tersenyum sambil menjawab, "Yang itu lebih menarik," sambil menambahkan bahwa soal Linda telah menarik perhatian begitu besar sehingga saya tidak punya alasan untuk mengeluh.

BICARA TENTANG KURANG ITU LEBIH

"Mereka membuat skenario yang sangat rumit dan bersikeras menyebutnya sangat mungkin terjadi. Sebenarnya tidak—skenario itu sekadar cerita yang bisa dipercaya."

"Mereka menambahkan hadiah murah ke produk mahal sehingga keseluruhannya jadi kurang menarik. Dalam kasus ini, kurang itu lebih."

"Biasanya, perbandingan langsung membuat orang lebih hati-hati dan logis. Tapi tidak selalu. Kadang intuisi mengalahkan logika, biar pun jawaban yang benar ada tepat di depan kita."

PENYEBAB MENGALAHKAN STATISTIKA

Simak skenario berikut dan catat jawaban intuitif Anda terhadap pertanyaannya.

Sebuah taksi terlibat insiden tabrak lari pada malam hari.
Dua perusahaan taksi, Hijau dan Biru, beroperasi di kota.
Anda diberi data berikut:

- 85% taksi di kota adalah Hijau dan 15% adalah Biru.
- Seorang saksi melihat bahwa taksinya adalah taksi Biru. Pengadilan menguji apakah saksi bisa diandalkan dalam keadaan seperti malam insiden dan menyimpulkan saksi bisa mengidentifikasi dengan benar kedua kemungkinan warna taksi pada 80% percobaan dan salah pada 20% sisanya.

Berapa probabilitas taksi yang terlibat dalam insiden itu taksi Biru, bukan Hijau?

Itu soal standar inferensi Bayesian. Ada dua potong informasi: satu nilai dasar dan kesaksian yang kurang bisa diandalkan. Tanpa saksi, probabilitas taksi Biru bersalah adalah 15%, nilai dasar untuk Biru. Jika kedua perusahaan taksi punya taksi yang sama banyak, nilai dasar bakal

kurang informatif dan Anda kiranya hanya mengandalkan saksi, dan menyimpulkan bahwa probabilitasnya 80%. Kedua sumber informasi itu bisa dipadukan dengan aturan Bayes. Jawaban yang benar adalah 41%. Namun, Anda mungkin bisa menebak apa yang orang lakukan ketika menghadapi soal ini: mereka mengabaikan nilai dasar dan mengikuti saksi. Jawaban yang paling sering diberikan adalah 80%.

STEREOTIPE SEBAB AKIBAT

Sekarang simak variasi cerita yang sama, dengan perubahan pada penyajian nilai dasar.

Anda diberi data berikut:

- Kedua perusahaan taksi mengoperasikan taksi dengan jumlah yang sama, tapi taksi Hijau terlibat dalam 85% kecelakaan.
- Informasi mengenai saksi sama dengan versi sebelumnya.

Dua versi soal itu tak bisa dibedakan secara matematis, tapi secara psikologis cukup berbeda. Orang yang membaca versi pertama tidak tahu cara menggunakan nilai dasar dan sering mengabaikannya. Sementara itu orang yang melihat versi kedua lumayan memperhatikan nilai dasar, dan jawaban rata-rata mereka tak jauh dari jawaban Bayesian. Mengapa?

Di versi pertama, nilai dasar untuk taksi Biru adalah fakta statistik mengenai taksi di kota. Akal budi yang lapar akan cerita sebab akibat tak menemukan apa-apa untuk dikunyah: Bagaimana jumlah taksi Hijau dan Biru di kota menyebabkan si sopir taksi terlibat tabrak lari?

Sementara itu, di versi kedua, para sopir taksi Hijau menyebabkan kecelakaan 5 kali lebih sering daripada taksi Biru. Kesimpulannya langsung didapat: sopir taksi Hijau itu pasti orang sinting ugal-ugalan! Anda sekarang sudah membentuk stereotipe sopir taksi Hijau yang ugal-ugalan, dan Anda menerapkannya ke sopir-sopir taksi Hijau. Stereotipe itu dengan mudah dicocokkan dengan cerita sebab akibat, karena sifat ugal-ugalan adalah fakta yang relevan secara sebab akibat

bagi sopir taksi. Dalam versi ini, ada dua cerita sebab akibat yang perlu dipadukan atau diselaraskan. Yang pertama adalah insiden tabrak lari, yang secara alami menimbulkan gagasan bahwa pelakunya seorang sopir taksi Hijau yang ugal-ugalan. Yang kedua adalah kesaksian yang memberi kesan kuat bahwa taksinya Biru. Kesimpulan dari kedua cerita mengenai warna taksi saling bertentangan dan nyaris saling meniadakan. Peluang untuk kedua warna taksi hampir seimbang (taksiran Bayesian 41%, mencerminkan fakta bahwa nilai dasar taksi Hijau lebih ekstrem daripada keandalan saksi yang melaporkan taksi Biru).

Contoh taksi menggambarkan dua tipe nilai dasar. *Nilai dasar statistik* adalah fakta mengenai suatu populasi yang mencakup satu kasus, tapi tidak ada sangkut-pautnya dengan kasus itu. *Nilai dasar sebab akibat* mengubah pandangan Anda mengenai bagaimana kasus terjadi. Kedua tipe informasi nilai dasar itu diperlakukan berbeda:

- ❑ Nilai dasar statistik biasanya diremehkan, dan kadang malah diabaikan, ketika informasi spesifik mengenai kasus tersedia.
- ❑ Nilai dasar sebab akibat diperlakukan sebagai informasi mengenai kasus dan mudah dipadukan dengan informasi spesifik kasus lain.

Soal taksi versi sebab akibat berbentuk stereotipe: sopir taksi Hijau berbahaya. Stereotipe adalah pernyataan mengenai kelompok yang (setidaknya secara tentatif) diterima sebagai fakta mengenai semua anggotanya. Ini dua contohnya:

Sebagian besar lulusan sekolah ini melanjutkan kuliah.

Hobi bersepeda menyebar luas di Prancis.

Pernyataan-pernyataan itu langsung ditafsirkan sebagai kecenderungan pada anggota-anggota kelompok dan cocok dalam cerita sebab akibat. Banyak lulusan sekolah itu mau dan mampu kuliah, diduga karena ada kelebihan tertentu di sekolah tersebut. Ada kekuatan-kekuatan di budaya dan kehidupan sosial Prancis yang menyebabkan banyak

orang Prancis hobi bersepeda. Anda akan ingat fakta-fakta itu ketika memikirkan kemungkinan seorang lulusan sekolah itu melanjutkan pendidikan dengan kuliah, atau ketika bertanya-tanya apakah harus mengangkat topik balap sepeda Tour de France dalam percakapan dengan orang Prancis yang baru Anda temui.

Stereotype adalah kata buruk dalam budaya kita, tapi saya menggunakannya secara netral. Salah satu ciri dasar Sistem 1 adalah mewakili kategori sebagai norma dan contoh prototipikal. Itulah cara kita berpikir mengenai kuda, lemari es, dan polisi New York; kita ingat representasi satu atau beberapa anggota "normal" tiap kategori tersebut. Ketika kategorinya bersifat sosial, representasi itu disebut stereotipe. Beberapa stereotipe itu keliru secara negatif, dan stereotipe bernuansa permusuhan bisa punya konsekuensi mengerikan, tapi fakta psikologis tak bisa dihindari: stereotipe, benar atau tidak, adalah cara kita berpikir mengenai kategori.

Boleh jadi Anda melihat ironi. Dalam konteks soal taksi, pengabaian informasi nilai dasar adalah suatu cacat kognitif, kegagalan penalaran Bayesian, dan pengendalian nilai dasar sebab akibat lebih disukai. Pembuatan stereotipe terhadap sopir taksi Hijau memperbaiki akurasi pertimbangan. Namun, dalam konteks lain, seperti penerimaan pegawai atau pembuatan profil, ada norma sosial kuat yang mengancam stereotipe, yang juga tercantum dalam hukum. Seperti itulah seharusnya. Dalam konteks sosial yang sensitif, kita tidak mau mengambil kesimpulan yang bisa keliru mengenai individu berdasarkan statistika kelompok. Kita menganggap secara moral lebih baik nilai dasar diperlakukan sebagai fakta statistik mengenai kelompok daripada fakta anggapan mengenai individu. Dengan kata lain, kita menolak nilai dasar sebab akibat.

Norma sosial yang menentang stereotipe, termasuk penghakiman berdasarkan profil, sangat bermanfaat dalam menciptakan masyarakat yang lebih beradab dan adil. Tapi ada gunanya juga mengingat bahwa mengabaikan stereotipe yang sah pasti menyebabkan pertimbangan kurang optimal. Penolakan terhadap stereotipe adalah posisi moral

yang layak dipuji, tapi gagasan kelewat sederhana bahwa penolakan itu tidak memiliki kerugian adalah keliru. Kerugiannya layak ditanggung demi masyarakat yang lebih baik, tapi menyangkal keberadaan kerugian itu, meski memuaskan bagi jiwa dan tepat secara politik, tidak bisa dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Mengandalkan heuristik afeksi itu biasa dalam argumen bermuatan politis. Posisi yang kita dukung tidak memiliki biaya dan yang kita tentang tidak memiliki manfaat. Seharusnya kita bisa berbuat lebih baik.

SITUASI SEBAB AKIBAT

Amos dan saya membuat berbagai variasi soal taksi, tapi bukan kami yang menciptakan gagasan kuat nilai dasar sebab akibat; kami meminjamnya dari psikolog Icek Ajzen. Dalam percobaannya, Ajzen menunjukkan tulisan-tulisan singkat yang menjabarkan sejumlah mahasiswa yang mengikuti ujian di Yale kepada para peserta dan meminta peserta menilai probabilitas tiap mahasiswa lulus ujian. Manipulasi nilai dasar sebab akibatnya jelas: Ajzen memberitahu satu kelompok peserta bahwa para mahasiswa yang mereka lihat berasal dari kelas yang 75% mahasiswanya lulus ujian, sementara kelompok lain diberitahu bahwa mahasiswa-mahasiswa yang sama itu berasal dari kelas yang hanya 25% mahasiswanya lulus ujian. Itu manipulasi yang kuat, karena nilai dasar kelulusan memberi petunjuk untuk pengambilan kesimpulan langsung bahwa ujian yang hanya meluluskan 25% pasti amat sangat sukar. Tentu saja, kesukaran ujian adalah salah satu faktor penyebab yang menentukan hasil tiap mahasiswa. Sebagaimana diperkirakan, para peserta percobaan Ajzen sangat peka terhadap nilai dasar sebab akibat, dan tiap mahasiswa dianggap lebih mungkin lulus ketika dibilang berasal dari kelas 75% lulus dibanding kalau berasal dari kelas 25% lulus.

Ajzen menggunakan cara cerdik untuk mengusulkan nilai dasar yang tidak bersifat sebab akibat. Dia memberitahu para peserta percobaan bahwa mahasiswa-mahasiswa yang mereka lihat diambil dari sampel yang dibentuk dari seleksi mahasiswa yang telah lulus atau

tidak lulus ujian. Contohnya, informasi untuk kelompok yang sedikit lulusannya adalah sebagai berikut:

Peneliti terutama tertarik dengan penyebab kegagalan dan membuat sampel yang 75% isinya mahasiswa yang tidak lulus ujian.

Perhatikan perbedaannya. Nilai dasar adalah fakta statistik murni mengenai sumber kasus. Nilai dasar tidak berhubungan dengan pertanyaan yang diajukan, yaitu apakah seorang mahasiswa lulus atau tidak lulus ujian. Sebagaimana diperkirakan, nilai dasar yang dinyatakan eksplisit punya pengaruh kepada pertimbangan, tapi berdampak lebih kecil daripada nilai dasar sebab akibat yang setara secara statistik. Tentu saja, bagi seorang pemikir Bayesian, kedua versi itu tak setara. Ada godaan untuk menyimpulkan bahwa kita telah mencapai kesimpulan yang memuaskan: nilai dasar sebab akibat bisa digunakan; fakta statistik belaka diabaikan (kurang lebih). Penelitian berikut, salah satu yang paling saya sukai, menunjukkan bahwa situasinya lumayan rumit.

BISAKAH PSIKOLOGI DIAJARKAN?

Sopir taksi ugal-ugalan dan ujian kelewat sukar menggambarkan dua kesimpulan yang bisa diambil orang dari nilai dasar sebab akibat: satu ciri stereotipe yang dikaitkan dengan suatu individu, dan ciri penting situasi yang memengaruhi hasil suatu individu. Peserta percobaan membuat kesimpulan yang tepat dan pertimbangan mereka jadi lebih baik. Sayangnya, tidak selalu demikian adanya. Percobaan klasik yang akan saya jabarkan menunjukkan bahwa orang tak akan mengambil kesimpulan berdasarkan informasi nilai dasar yang bertentangan dengan kepercayaan lain. Percobaan itu juga mendukung kesimpulan tidak enak bahwa mengajar psikologi itu sebagian besar buang-buang waktu.

Pelaksanaan percobaannya sudah lama berselang, oleh psikolog sosial Richard Nisbett dan mahasiswanya Eugene Borgida, di University of Michigan. Mereka memberitahu para mahasiswa mengenai "percobaan membantu" terkenal yang dilaksanakan beberapa tahun sebelum-

nya di New York University. Tiap peserta percobaan itu diminta masuk ke kotak-kotak tersendiri dan berbicara lewat interkom mengenai kehidupan dan permasalahan pribadi mereka. Mereka disuruh berbicara bergantian selama dua menit. Hanya satu mikrofon yang aktif pada tiap giliran. Ada enam peserta di tiap kelompok, salah satunya antek peneliti. Si antek bicara lebih dulu, mengikuti naskah yang disiapkan oleh pelaku percobaan. Dia menceritakan masalahnya dalam menyesuaikan diri dengan New York dan malu-malu mengakui bahwa dia suka kejang-kejang, terutama kalau stres. Semua peserta lalu mendapat giliran. Ketika mikrofon kembali menyala untuk si antek, dia menjadi resah dan melantur, bilang merasa akan kejang, dan meminta bantuan. Kata-kata terakhir yang terdengar dari dia adalah, "B-bisakah t-t-to-long s-s-saya-ah-ah-h-h [bunyi tercekik]. Sa... Saya bisa mat-t-t-ti s-saya bisa mat-t-ti-s-saya kejang-saya-ke [tercekik, lalu diam]." Pada saat itu mikrofon peserta berikutnya langsung aktif, dan tak ada lagi yang terdengar dari orang yang mungkin sedang sekarat itu.

Menurut Anda, apa yang dilakukan para peserta percobaan? Sepengetahuan para peserta, salah seorang di antara mereka mengalami kejang dan minta bantuan. Tapi ada beberapa orang lain yang dapat menanggapi, jadi mungkin kita bisa tetap duduk diam dalam kotak. Begini hasilnya: hanya empat dari lima belas peserta yang langsung menanggapi permintaan tolong. Enam orang tidak pernah keluar dari kotak, sementara lima lainnya baru keluar sesudah si "orang kejang" tercekik. Percobaan itu menunjukkan bahwa orang merasa tanggung jawabnya lepas ketika tahu bahwa orang lain sudah mendengar permintaan tolong.

Apakah hasil itu mengejutkan Anda? Sangat mungkin. Sebagian besar kita menganggap diri kita sendiri sebagai orang baik yang bakal bergegas membantu dalam situasi seperti itu, dan kita berharap orang baik lain berbuat serupa. Tentu saja, inti percobaan itu adalah menunjukkan bahwa harapan itu salah sasaran. Orang baik normal pun tidak bergegas membantu ketika berharap orang lain repot mengurus orang kejang. Dan itu termasuk Anda.

Maukah Anda menyetujui pernyataan berikut? "Waktu saya mem-

baca prosedur percobaan membantu, saya pikir saya bakal langsung membantu si korban, sebagaimana yang akan saya lakukan kalau hanya sendirian bersama si korban. Saya mungkin salah. Jika saya mendapati diri berada dalam situasi ketika orang lain berkesempatan menolong, boleh jadi saya tidak maju menolong. Keberadaan orang lain bakal mengurangi rasa tanggung jawab pribadi saya lebih banyak daripada yang awalnya saya pikirkan.” Itulah yang diharapkan dapat Anda pelajari oleh seorang pengajar psikologi. Anda sendiri akan membuat kesimpulan yang sama atau tidak?

Profesor psikologi yang menjabarkan percobaan membantu ingin para mahasiswa memandang nilai dasar yang rendah itu sebagai nilai dasar sebab akibat, sebagaimana dalam kasus ujian Yale yang fiktif. Di kedua kasus, dia ingin para mahasiswa berkesimpulan bahwa nilai dasar kegagalan yang tinggi menyiratkan ujian yang sangat sukar. Pelajaran yang diharapkan didapat oleh para mahasiswa adalah bahwa suatu ciri kuat situasi, seperti penyebaran tanggung jawab, membuat orang normal dan baik seperti mereka berperilaku tak membantu.

Mengubah pemikiran mengenai hakikat manusia itu sukar, dan mengubah pandangan terhadap diri menjadi lebih negatif itu lebih sukar lagi. Nisbett dan Borgida menduga para mahasiswa bakal menolak melakukannya karena berat dan tidak enak. Tentu saja, para mahasiswa bakal bisa dan mau membacakan rincian percobaan membantu dalam ujian, bahkan mengulang tafsir “resmi” berupa penyebaran tanggung jawab. Tapi apakah kepercayaan mereka mengenai hakikat manusia benar-benar berubah? Untuk mencaritahu, Nisbett dan Borgida menunjukkan video wawancara singkat yang katanya dilakukan dengan dua orang yang telah ikut serta dalam penelitian itu kepada para mahasiswa. Wawancaranya pendek dan biasa-biasa saja. Yang diwawancara tampaknya orang baik, normal, biasa. Mereka menceritakan hobi, kegiatan waktu luang, rencana masa depan, yang semuanya biasa. Sesudah menonton video wawancara, para mahasiswa diminta menerka secepat apa orang itu membantu si orang asing yang kejang.

Untuk menerapkan penalaran Bayesian dalam tugas para mahasiswa, Anda harus bertanya kepada diri sendiri dulu apa tebakan Anda sendiri mengenai dua orang itu jika Anda tak melihat wawancara mereka. Pertanyaan itu dijawab dengan memeriksa nilai dasar. Kita sudah diberitahu bahwa hanya 4 dari 15 peserta percobaan yang langsung menolong sesudah permintaan pertama. Oleh karena itu, probabilitas sembarang peserta langsung menolong adalah 27%. Jadi, kepercayaan Anda sebelumnya mengenai sembarang peserta seharusnya adalah bahwa dia tak langsung menolong. Berikutnya, logika Bayesian mewajibkan Anda mengubah pertimbangan berdasarkan informasi relevan mengenai individu. Namun, video-video wawancaranya sengaja dirancang agar tidak informatif; video-video itu tidak memberi alasan untuk menganggap orang-orang yang diwawancara itu lebih atau kurang suka menolong dibandingkan rata-rata orang. Tanpa informasi baru yang berguna, jawaban Bayesian adalah tetap menggunakan nilai dasar.

Nisbett dan Borgida meminta dua kelompok mahasiswa menonton video-video itu dan memprediksi perilaku kedua orang. Para mahasiswa dalam kelompok pertama hanya diberitahu mengenai prosedur percobaan membantu, bukan hasilnya. Prediksi mereka mencerminkan pandangan mereka mengenai hakikat manusia dan pemahaman mereka akan situasinya. Seperti bisa diperkirakan, mereka memprediksi kedua orang itu bakal langsung membantu si korban. Kelompok mahasiswa kedua tahu prosedur percobaan dan hasilnya. Perbandingan prediksi kedua kelompok memberikan jawaban untuk satu pertanyaan penting: Apakah para mahasiswa mempelajari sesuatu dari hasil percobaan yang mengubah cara pikir mereka? Jawabannya gamblang: mereka tidak mempelajari apa pun. Prediksi mereka mengenai kedua orang itu tidak berbeda dengan prediksi para mahasiswa yang belum tahu hasil percobaan. Kelompok kedua tahu nilai dasar pada kelompok asal kedua orang yang diwawancara, tapi mereka tetap yakin orang-orang yang mereka lihat di video itu cepat membantu si orang asing yang kejang.

Bagi para pengajar ilmu psikologi, hasil penelitian itu membuat kecil hati. Ketika mengajarkan mahasiswa mengenai perilaku orang dalam

percobaan membantu, kami berharap para mahasiswa belajar sesuatu yang mereka belum ketahui; kami ingin mengubah cara mereka berpikir mengenai perilaku orang dalam situasi tertentu. Tujuan itu tak tercapai dalam penelitian Nisbett-Borgida, dan tak ada alasan untuk percaya bahwa hasilnya bakal berbeda jika mereka memilih percobaan psikologi mengejutkan lainnya. Nisbett dan Borgida memang melaporkan temuan serupa ketika mengajar mengenai penelitian lain, yaitu tekanan sosial ringan membuat orang lebih kuat menerima rasa sakit karena disetrum daripada yang diduga kebanyakan kita (dan mereka). Para mahasiswa yang tak mendapat kesadaran baru mengenai kekuatan latar sosial artinya tidak belajar apa-apa dari percobaan itu. Prediksi yang mereka buat mengenai sembarang orang, atau perilaku mereka sendiri, menunjukkan bahwa mereka tidak berubah pikiran mengenai bagaimana mereka sendiri bakal bertindak. Mengutip kata-kata Nisbett dan Borgida, para mahasiswa "diam-diam mengecualikan diri mereka sendiri" (juga teman dan kenalan mereka) dari kesimpulan percobaan yang mengejutkan mereka. Tapi para pengajar psikologi tak usah putus asa, karena Nisbett dan Borgida melaporkan satu cara untuk membuat para mahasiswa mengerti inti percobaan membantu. Nisbett dan Borgida menghadirkan kelompok mahasiswa baru dan mengajari mereka prosedur percobaan tapi tidak memberitahukan hasilnya. Lalu kedua video ditayangkan dan para mahasiswa diberitahu bahwa dua orang yang mereka lihat tidak membantu si orang asing; kemudian mereka disuruh menebak hasil percobaan. Hasilnya dramatis: tebakan para mahasiswa sungguh akurat.

Untuk mengajarkan psikologi yang belum diketahui mahasiswa, kejutan harus digunakan. Tapi kejutan seperti apa? Nisbett dan Borgida mendapati bahwa ketika mereka berikan fakta statistik yang mengejutkan kepada para mahasiswa, para mahasiswa tak belajar apa-apa. Tapi waktu para mahasiswa dikejutkan dengan kasus individual—dua orang baik yang tak membantu—mereka langsung membuat generalisasi dan menyimpulkan bahwa membantu itu lebih sukar daripada yang mereka kira. Nisbett dan Borgida merangkum hasilnya dalam satu kalimat yang mudah diingat:

Keengganan subjek menyimpulkan yang khusus dari yang umum hanya diimbangi kesediaan mereka menyimpulkan yang umum dari yang khusus.

Itu kesimpulan yang sangat penting. Orang yang diajari fakta statistik yang mengejutkan mengenai perilaku manusia boleh jadi terkesan sampai-sampai memberitahu teman-temannya mengenai apa yang dipelajarinya, tapi itu bukan berarti pemahamannya mengenai dunia benar-benar berubah. Ujian dalam belajar psikologi adalah ketika pemahaman Anda terhadap situasi berubah atau tidak, bukan pemelajaran fakta baru. Ada kesenjangan besar antara pemikiran mengenai statistik dan pemikiran mengenai kasus individual. Hasil statistik dengan tafsir sebab akibat lebih kuat pengaruhnya terhadap pemikiran kita dibanding informasi bukan sebab akibat. Tapi statistik sebab akibat yang meyakinkan pun tidak akan mengubah kepercayaan lama atau kepercayaan yang berakar di pengalaman pribadi. Di pihak lain, kasus individual yang mengejutkan punya dampak kuat dan merupakan alat mengajar psikologi yang lebih ampuh, karena ketidakselarasannya harus diselesaikan dan dimasukkan ke dalam cerita sebab akibat. Itulah sebabnya buku ini memuat pertanyaan-pertanyaan yang diajukan kepada pembaca. Anda lebih mungkin belajar dengan menemukan kejutan di perilaku Anda sendiri dibanding mendengar fakta mengejutkan mengenai orang secara umum.

BICARA TENTANG PENYEBAB DAN STATISTIK

"Kita tidak bisa menganggap mereka akan belajar apa pun dari statistika saja. Mari kita tunjukkan satu atau dua kasus individual yang mewakili, untuk memengaruhi Sistem 1 mereka."

"Tak perlu khawatir informasi statistik ini diabaikan. Sebaliknya, informasi ini akan langsung dipakai untuk membentuk stereotipe."

REGRESI KE RATA-RATA

Saya mendapat salah satu pengalaman *eureka* paling memuaskan dalam karier sewaktu mengajar instruktur penerbangan di Angkatan Udara Israel mengenai psikologi pelatihan efektif. Saya sedang memberitahu mereka satu kaidah penting pelatihan keahlian: hadiah untuk peningkatan prestasi itu lebih ampuh daripada hukuman untuk kesalahan. Dalil itu didukung banyak bukti dari riset atas merpati, tikus, manusia, dan hewan lain.

Ketika saya menyelesaikan ceramah antusias saya, salah seorang instruktur paling berpengalaman di kelompok itu mengacungkan tangan dan berbicara. Dia memulai dengan mengakui bahwa pemberian hadiah untuk peningkatan prestasi boleh jadi bagus untuk burung, tapi dia tak menganggapnya optimal bagi kadet penerbang. Ini yang dia katakan: "Sering kali saya memuji kadet penerbang karena berhasil melakukan satu manuver aerobatik. Kemudian kalau mereka mencoba manuver itu lagi, biasanya mereka malah melakukannya dengan buruk. Tapi saya juga sering berteriak di kuping kadet kalau dia salah melakukan manuver, dan biasanya di percobaan berikutnya dia lebih berhasil. Jadi tolong jangan beritahu kami bahwa hadiah itu mempan dan hukuman itu tidak mempan, karena yang terjadi malah sebaliknya."

Itu suatu momen wawasan yang membahagiakan, ketika saya me-

lihat satu kaidah statistika yang sudah saya ajarkan selama bertahun-tahun dengan cara baru. Si instruktur benar—tapi dia juga salah! Pengamatannya tajam dan tepat: ketika dia memuji suatu prestasi, biasanya prestasi berikutnya buruk, sementara hukuman biasanya diikuti peningkatan prestasi. Tapi kesimpulan yang dia dapat mengenai keamputuhan hadiah dan hukuman meleset. Yang dia amati dikenal sebagai *regresi ke rata-rata*, yang dalam kasus tersebut disebabkan naik-turun acak pada mutu prestasi. Secara alami, si instruktur hanya memuji kadet yang prestasinya jauh di atas rata-rata. Tapi si kadet mungkin sedang beruntung saja pada kesempatan itu sehingga kemungkinan prestasinya kemudian merosot, dipuji atau tidak. Sama halnya, si instruktur bakal berteriak ke kuping kadet hanya kalau prestasi kadet sangat jelek sehingga kemudian mungkin akan membaik, apa pun yang dilakukan si instruktur. Si instruktur telah mengaitkan satu tafsir sebab akibat ke naik-turunnya suatu proses acak yang tak bisa dihindari.

Tantangan itu menuntut jawaban, tapi pelajaran aljabar mengenai prediksi kiranya tak bakal diterima dengan antusias. Sebaliknya, saya menggunakan kapur untuk membuat sasaran di lantai. Saya minta tiap perwira di ruangan memunggungi sasaran dan melempar dua koin ke arah sasaran berturut-turut, tanpa melihat. Kami mengukur jarak dari sasaran dan menulis kedua hasil tiap orang di papan tulis. Lalu kami tulis ulang hasil-hasilnya dengan mengurutkan dari yang paling mendekati sasaran sampai paling jauh pada percobaan pertama. Kelihatan jelas bahwa sebagian besar (tapi tidak semua) yang mendapat hasil baik pada percobaan pertama tidak mendapat hasil baik pada percobaan kedua, dan mereka yang percobaan pertamanya buruk secara umum lebih baik pada percobaan kedua. Saya tunjukkan kepada para instruktur bahwa yang mereka lihat di papan tulis sama dengan apa yang telah kami dengar mengenai percobaan melakukan manuver aerobatik berturut-turut: prestasi buruk biasanya diikuti perbaikan dan prestasi baik lalu memburuk, tanpa pengaruh dari pujian atau hukuman.

Penemuan yang saya dapat hari itu adalah bahwa para instruktur penerbang terjebak dalam keadaan yang patut disayangkan: karena mereka menghukum kadet ketika berprestasi buruk, biasanya se-

sudahnya mereka mendapati prestasi si kadet membaik, padahal hukuman itu sebenarnya tak efektif. Selanjutnya, bukan hanya para instruktur yang mengalami demikian. Saya menemukan satu fakta penting kondisi manusia: umpan balik yang dihadapkan kehidupan kepada kita bersifat menyesatkan. Karena kita cenderung baik kepada orang lain ketika mereka membuat kita senang dan jahat kalau mereka membuat kita tak senang, kita dihukum secara statistik kalau bersikap baik dan dihadiahi kalau bersikap jahat.

BAKAT DAN KEBERUNTUNGAN

Beberapa tahun lalu, John Brockman, yang mengedit majalah *online Edge*, bertanya kepada sejumlah ilmuwan, apa "rumus favorit" mereka. Inilah jawaban saya:

sukses = bakat + keberuntungan

sukses besar = sedikit lebih banyak bakat + banyak sekali keberuntungan

Gagasan tak mengejutkan bahwa keberuntungan sering membantu kesuksesan punya konsekuensi mengejutkan ketika diterapkan pada dua hari pertama satu turnamen golf tingkat tinggi. Agar sederhana, anggap pada kedua hari itu nilai rata-rata para peserta adalah par 72. Kita berfokus ke seorang pemain golf yang sangat bagus hasilnya pada hari pertama, mengakhiri dengan nilai 66. Apa yang bisa kita pelajari dari nilai bagus itu? Satu kesimpulan yang langsung didapat adalah si pegolf lebih berbakat dibanding rata-rata pegolf lain dalam turnamen. Rumus sukses memberi kesan bahwa kesimpulan lain juga bisa dibenarkan: pegolf yang mendapat hasil bagus pada hari pertama barangkali mendapat keberuntungan lebih besar pada hari itu. Jika Anda mengakui bahwa bakat dan keberuntungan sama-sama berkontribusi kepada kesuksesan, kesimpulan bahwa pegolf yang sukses itu beruntung sama berdasarannya dengan kesimpulan bahwa dia berbakat.

Demikian pula, jika Anda perhatikan seorang pemain yang mendapat nilai 5 di atas par pada hari itu, Anda punya alasan untuk menyimpulkan bahwa dia kurang jago *dan* sedang sial. Tentu saja, Anda tahu tidak ada dari kedua kesimpulan itu yang pasti. Mungkin saja pegolf yang mendapat nilai 77 sebenarnya sangat berbakat tapi hari itu dia sangat apes. Walau tak pasti, kesimpulan-kesimpulan berdasarkan nilai hari pertama bisa dipercaya dan lebih sering tepat daripada keliru.

nilai di atas rata-rata pada hari 1 = bakat di atas rata-rata +
beruntung pada hari 1

dan

nilai di bawah rata-rata pada hari 1 = bakat di bawah rata-rata +
tak beruntung pada hari 1

Sekarang anggaplah Anda tahu nilai seorang pegolf pada hari pertama dan diminta memprediksi nilainya pada hari kedua. Anda anggap bakat si pegolf tetap sama pada hari kedua, jadi tebakan terbaik Anda adalah "di atas rata-rata" untuk pegolf pertama dan "di bawah rata-rata" untuk pegolf kedua. Tentu saja, keberuntungan itu perkara lain lagi. Karena tak bisa memprediksi keberuntungan para pegolf pada hari kedua (atau kapan pun), tebakan Anda haruslah bahwa nilai yang didapat adalah rata-rata, tidak di atas atau di bawahnya. Artinya, tanpa ada informasi lain, tebakan terbaik Anda terhadap nilai para pegolf pada hari kedua seharusnya bukan pengulangan nilai hari pertama. Sebaik-baiknya, inilah yang bisa Anda katakan:

- ❑ Pegolf yang mendapat hasil baik pada hari pertama bisa sukses pada hari kedua juga, tapi nilainya lebih kecil daripada hari pertama, karena keberuntungan tak biasa yang mungkin dia alami pada hari pertama kecil kemungkinannya berulang lagi.
- ❑ Pegolf yang mendapat hasil buruk pada hari pertama mungkin akan mendapat nilai di bawah rata-rata pada hari kedua, tapi

nilainya akan meningkat, karena kemungkinan nasib buruknya tidak berlanjut.

Kita juga mengharapkan perbedaan antara kedua pegolf berkurang pada hari kedua, walau tebakan terbaik kita adalah pegolf pertama masih akan mendapat nilai lebih baik daripada pegolf kedua.

Mahasiswa-mahasiswa saya selalu terkejut mendengar bahwa nilai terbaik yang diprediksi pada hari kedua lebih moderat, lebih dekat ke rata-rata daripada bukti yang mendasarinya (nilai hari pertama). Itulah sebabnya polanya dinamakan regresi ke rata-rata. Makin ekstrem nilai awalnya, makin banyak regresi yang kita harapkan, karena nilai yang sangat bagus menyiratkan nasib sangat baik. Prediksi regresi itu beralasan, tapi akurasinya tak dijamin. Beberapa pegolf yang mendapat nilai 66 pada hari pertama akan mendapat nilai lebih bagus pada hari kedua jika keberuntungan mereka bertambah. Sebagian besar akan mendapat nilai lebih jelek karena keberuntungan mereka tak akan di atas rata-rata lagi.

Sekarang mari kita bergerak melawan arah waktu. Urutkan para pegolf berdasarkan nilai hari kedua dan lihat nilai mereka pada hari pertama. Akan Anda dapati pola regresi ke rata-rata yang sama persis. Para pegolf yang mendapat nilai bagus pada hari kedua barangkali sedang beruntung pada hari itu, dan tebakan terbaik adalah mereka kurang beruntung dan mendapat nilai lebih buruk pada hari pertama. Kenyataan bahwa Anda mengamati regresi ketika memprediksi peristiwa terdahulu dari peristiwa belakangan seharusnya membantu meyakinkan Anda bahwa regresi tidak punya penjelasan sebab akibat.

Efek regresi ada di mana-mana, begitu pula cerita sebab akibat keliru untuk menjelaskannya. Satu contoh terkenal adalah "kutukan *Sports Illustrated*", klaim bahwa atlet yang fotonya terpampang di sampul majalah *Sports Illustrated* bakal berprestasi buruk sesudahnya. Kepercayaan diri berlebihan dan tekanan untuk memenuhi harapan yang tinggi sering diajukan sebagai penjelasan. Tapi ada penjelasan lebih sederhana atas kutukan itu: seorang atlet yang tampil di sampul *Sports Illustrated* pasti telah berprestasi tinggi sebelumnya, barangkali dengan bantuan keberuntungan—dan keberuntungan itu berubah-ubah.

Kebetulan saya menonton cabang lompat ski putra di Olimpiade Musim Dingin sewaktu Amos dan saya sedang menulis artikel mengenai prediksi intuitif. Tiap atlet mendapat dua kali giliran lompat, dan hasilnya digabungkan untuk mendapat nilai akhir. Saya terkejut mendengar perkataan komentator sewaktu para atlet bersiap melompat untuk kedua kali: "Lompatan pertama Norwegia tadi bagus; dia akan tegang, berharap bisa mempertahankan keunggulan dan kemungkinan malah lebih buruk" atau "Lompatan pertama Swedia buruk dan sekarang dia tahu tidak ada beban, dia bisa santai, dan itu bisa membantunya jadi lebih baik." Si komentator jelas telah mendeteksi regresi ke rata-rata dan menciptakan cerita sebab akibat yang tak memiliki bukti. Ceritanya memang bisa benar. Barangkali jika mengukur denyut jantung para atlet sebelum tiap lompatan, kita bisa memastikan apa benar mereka lebih rileks sesudah lompatan pertama yang buruk. Bisa juga tidak demikian. Yang perlu diingat adalah bahwa perubahan dari lompatan pertama ke kedua tidak memerlukan penjelasan sebab akibat. Perubahan itu adalah konsekuensi matematis tak terelakkan dari fakta bahwa keberuntungan berperan dalam menentukan hasil lompatan pertama. Bukan cerita yang memuaskan—kiranya kita semua lebih suka cerita sebab akibat—tapi hanya itulah yang ada.

MEMAHAMI REGRESI

Baik tak terdeteksi maupun dijelaskan secara keliru, fenomena regresi itu aneh bagi akal budi manusia. Saking anehnya, fenomena itu baru pertama kali diidentifikasi dan dimengerti dua ratus tahun sesudah teori gravitasi dan kalkulus diferensial ditemukan. Selain itu, diperlukan salah seorang pemikir terbaik Britania abad ke-19 untuk memahaminya, dengan susah payah.

Regresi ke rata-rata ditemukan dan diberi nama pada akhir abad ke-19 oleh Sir Francis Galton, seorang sepupu jauh Charles Darwin yang terkenal ahli berbagai ilmu. Anda bisa merasakan kegirangan penemuan dalam artikel yang dia tulis pada 1886 dengan judul "Regression towards Mediocrity in Hereditary Stature", yang melaporkan

pengukuran bergenerasi-generasi biji tanaman serta perbandingan tinggi tubuh anak dan orangtuanya. Tulis Galton mengenai biji:

Hasil yang didapat tampak sangat layak diperhatikan, dan saya gunakan sebagai dasar satu kuliah di Royal Institution pada 9 Februari 1877. Berdasarkan percobaan, tampaknya keturunan *tidak* cenderung mirip induk dalam hal ukuran biji, tapi selalu lebih mendekati rata-rata—lebih kecil daripada induk jika induk besar, lebih besar daripada induk jika induk kecil.... Percobaan juga menunjukkan bahwa rata-rata regresi keturunan ke arah mediokritas itu sepadan dengan penyimpangan induk.

Jelas, Galton berharap pendengar kuliahnya di Royal Institution—organisasi riset independen tertua di dunia—sama kagetnya dengan dia terhadap "hasil yang sangat layak diperhatikan". Yang benar-benar layak diperhatikan adalah bahwa dia terkejut dengan keteraturan statistik yang ada di mana-mana seperti udara yang kita hirup. Efek regresi bisa ditemukan ke mana pun kita memandang, tapi kita tak mengenalinya demikian. Mereka bersembunyi dari pandangan awam. Galton perlu beberapa tahun untuk bergerak dari penemuan regresi pada ukuran keturunan ke gagasan lebih luas bahwa regresi tak bisa tidak terjadi ketika korelasi antara dua ukuran tidak sempurna, dan dia membutuhkan bantuan para ahli statistika paling hebat pada zamannya untuk mencapai kesimpulan itu.

Salah satu rintangan yang harus diatasi Galton adalah masalah mengukur regresi antara nilai-nilai yang menggunakan skala berbeda, seperti berat badan dan permainan piano. Itu dilakukan menggunakan populasi sebagai standar rujukan. Bayangkan berat badan dan kemampuan bermain piano 100 anak di semua kelas satu sekolah dasar telah diukur dan diurutkan dari tinggi sampai rendah. Jika Jane urutan ketiga dalam bermain piano dan kedupuluh tujuh dalam berat badan, lebih pantas mengatakan Jane pintar bermain piano dibanding Jane gemuk. Mari kita buat beberapa asumsi yang akan menyederhanakan:

Pada semua umur,

- ❑ Kemampuan bermain piano hanya bergantung kepada lama berlatih piano dalam seminggu.
- ❑ Berat badan hanya bergantung kepada konsumsi es krim.
- ❑ Konsumsi es krim dan lama berlatih piano tidak berhubungan.

Sekarang, dengan menggunakan peringkat (atau *nilai standar* yang disukai ahli statistika), kita bisa menulis beberapa rumus:

berat badan = umur + konsumsi es krim

kemampuan bermain piano = umur + lama berlatih per minggu

Bisa Anda lihat bahwa akan ada regresi ke rata-rata ketika kita memprediksi kemampuan bermain piano dari berat badan, dan sebaliknya. Jika yang Anda ketahui tentang Tom adalah bahwa dia peringkat dua belas dalam berat tubuh (jauh di atas rata-rata), Anda bisa simpulkan (secara statistik) bahwa Tom mungkin lebih tua daripada rata-rata dan juga bahwa dia mungkin mengonsumsi es krim lebih banyak dibanding anak-anak lain. Jika yang Anda ketahui tentang Barbara adalah bahwa dia peringkat 85 dalam kemampuan bermain piano (jauh di bawah rata-rata), Anda bisa simpulkan bahwa Barbara kemungkinan lebih muda dan kemungkinan berlatih lebih sedikit daripada anak-anak lain.

Koefisien korelasi antara kedua pengukuran, yang berkisar antara 0 dan 1, adalah besaran bobot relatif faktor-faktor yang sama antara keduanya. Contohnya, kita semua memiliki separuh gen masing-masing orangtua kita, dan untuk ciri-ciri yang hanya sedikit dipengaruhi faktor lingkungan, seperti tinggi badan, korelasi antara orangtua dan anak tak jauh dari 0,50. Untuk memahami makna besaran korelasi, berikut beberapa contoh koefisien korelasi:

- ❑ Korelasi antara ukuran benda-benda yang diukur tepat dalam sistem Inggris (inci, kaki, dan lain-lain) dan sistem metrik (meter, sentimeter, dan lain-lain) adalah 1. Faktor apa pun yang memengaruhi pengukuran dengan satu sistem juga memengaruhi pengukuran sistem lain; 100% penentunya adalah sama.

- ❑ Korelasi antara tinggi dan berat badan yang dilaporkan sendiri di antara laki-laki dewasa Amerika adalah 0,41. Jika Anda melibatkan perempuan dan anak-anak, korelasinya bakal lebih tinggi, karena jenis kelamin dan umur memengaruhi tinggi dan berat badan, menaikkan bobot relatif faktor bersama.
- ❑ Korelasi antara nilai SAT (tes kelulusan sekolah) dan GPA (indeks prestasi) di universitas kira-kira 0,60. Tapi korelasi antara nilai tes kemampuan akademis dan keberhasilan pasca-sarjana jauh lebih rendah, sebagian besar karena nilai tes hanya sedikit beragam di kelompok tersebut. Jika semua orang punya kemampuan akademis yang seragam, perbedaannya tidak akan berperan besar dalam mengukur keberhasilan.
- ❑ Korelasi antara pendapatan dan tingkat pendidikan di Amerika Serikat kira-kira 0,40.
- ❑ Korelasi antara pendapatan rumah tangga dan empat angka terakhir nomor telepon rumah adalah 0.

Francis Galton butuh beberapa tahun untuk menyadari bahwa korelasi dan regresi bukan dua konsep berbeda—keduanya merupakan dua sudut pandang terhadap konsep yang sama. Aturan umumnya gamblang, tapi punya konsekuensi mengejutkan: apabila korelasi antara dua nilai tak sempurna, akan terjadi regresi ke rata-rata. Untuk menggambarkan wawasan Galton, simak pernyataan yang dianggap cukup menarik oleh kebanyakan orang:

Perempuan sangat cerdas cenderung menikah dengan laki-laki yang tak secerdas dirinya.

Anda bisa memulai percakapan yang asyik dalam pesta dengan meminta penjelasan terhadap pernyataan itu, dan teman-teman Anda akan tertarik untuk terlibat. Orang-orang yang sudah belajar statistika pun akan langsung menafsirkan pernyataan itu dengan sebab akibat. Boleh jadi sebagian orang akan menganggap perempuan sangat cerdas ingin menghindari persaingan dengan laki-laki sangat cerdas, atau di-

paksa berkompromi dalam memilih pasangan karena laki-laki cerdas tak mau bersaing dengan perempuan cerdas. Penjelasan-penjelasan lain yang lebih mengada-ada akan muncul juga. Sekarang pertimbangkan pernyataan berikut:

Korelasi antara inteligensi suami dan istri tidak sempurna.

Pernyataan itu jelas benar dan tak menarik sama sekali. Siapa juga yang bakal berharap korelasinya sempurna? Tidak ada yang dijelaskan. Tapi pernyataan yang Anda anggap menarik dan yang Anda anggap remeh itu setara dalam aljabar. Jika korelasi antara inteligensi suami dan istri tidak sempurna (dan jika inteligensi laki-laki dan perempuan rata-rata tak berbeda), secara matematis, tak bisa tidak, para perempuan sangat cerdas akan menikah dengan suami yang rata-rata kurang cerdas dibanding mereka (dan juga sebaliknya). Regresi ke rata-rata yang diamati tidak bisa lebih menarik atau lebih bisa dijelaskan ketimbang korelasi yang tak sempurna.

Barangkali Anda bersimpati terhadap pergulatan Galton dengan konsep regresi. Ahli statistika David Freedman malah pernah berkata jika topik regresi muncul dalam sidang pengadilan pidana atau perdata, pihak yang harus menjelaskan regresi akan kalah. Mengapa regresi begitu sukar dimengerti? Alasan utama kesukarannya adalah tema yang berulang kali muncul di buku ini: akal budi kita sangat bias ke penjelasan sebab akibat dan tidak bagus dalam menangani "statistika belaka". Ketika perhatian kita ditarik ke suatu peristiwa, ingatan asosiatif akan mencari penyebabnya—lebih tepatnya, aktivasi akan otomatis menyebar ke penyebab apa pun yang sudah tersimpan dalam ingatan. Penjelasan sebab akibat akan dicari ketika regresi terdeteksi, tapi akan keliru karena sebenarnya regresi ke rata-rata punya penjelasan tapi tak punya penyebab. Peristiwa yang menarik perhatian kita di turnamen golf adalah sering menurunnya prestasi para pegolf yang sukses pada hari pertama. Penjelasan terbaiknya adalah bahwa para pegolf itu sangat beruntung pada hari pertama, tapi penjelasan ini tidak punya unsur sebab akibat yang disukai akal budi kita. Memang,

kita membayar orang cukup besar untuk memberi penjelasan menarik terhadap efek regresi. Seorang komentator bisnis yang dengan tepat mengumumkan bahwa "perusahaan ini mendapat hasil lebih baik tahun ini karena tahun lalu hasilnya buruk" bakal jarang ditanggap.

Kesulitan kita dengan konsep regresi berawal dari Sistem 1 dan Sistem 2. Tanpa instruksi khusus, dan dalam cukup banyak kasus, bahkan sesudah ada instruksi statistik, hubungan antara korelasi dan regresi tetap sukar dilihat. Sistem 2 sulit memahami dan mempelajarinya. Itu sebagian karena ada tuntutan terus-menerus untuk menghadirkan tafsiran sebab akibat, yang merupakan ciri Sistem 1.

Kondisi anak-anak penderita depresi yang diberi minuman energi membaik sesudah tiga bulan.

Saya mengarang kalimat judul berita itu, tapi fakta yang dilaporkannya benar: jika Anda memberi minuman energi ke sekelompok anak yang menderita depresi, mereka bakal menunjukkan perbaikan keadaan cukup besar. Begitu juga kalau anak-anak yang depresi itu disuruh berdiri dengan tangan atau memeluk kucing selama dua puluh menit tiap hari. Sebagian besar pembaca kalimat itu akan secara otomatis menyimpulkan bahwa minuman energi atau memeluk kucing menyebabkan perbaikan, tapi kesimpulan itu sepenuhnya tak berdasar. Anak-anak yang depresi itu kelompok ekstrem, karena lebih depresi daripada anak-anak lain—dan kelompok ekstrem mengalami regresi ke rata-rata seiring waktu. Korelasi antara tingkat depresi di berbagai pengujian itu kurang sempurna, jadi akan ada regresi ke rata-rata: anak-anak yang depresi akan sedikit membaik seiring waktu, biarpun mereka tak memeluk kucing dan tak meminum minuman energi. Untuk menyimpulkan bahwa suatu minuman energi—atau perlakuan lain—ampuh, Anda mesti membandingkan sekelompok pasien yang mendapat perlakuan itu dengan "kelompok kontrol" yang tidak mendapat perlakuan (atau yang lebih baik, mendapat plasebo).

Kelompok kontrol diperkirakan akan berubah keadaannya berdasarkan regresi saja, dan tujuan percobaan adalah menentukan apakah para pasien yang diberi perlakuan mengalami perubahan lebih besar daripada yang bisa dijelaskan dengan regresi.

Tafsir sebab akibat yang tak tepat atas efek regresi tidak terbatas kepada pembaca pers populer. Ahli statistika Howard Wainer membuat daftar panjang peneliti terkenal yang telah membuat kesalahan yang sama—keliru menganggap korelasi belaka sebagai sebab akibat. Efek regresi adalah sumber masalah yang lazim dalam penelitian, dan para ilmuwan berpengalaman punya rasa takut yang wajar terhadap je-bakan pengambilan kesimpulan sebab akibat yang tak berdasar.

Salah satu contoh kesalahan prediksi intuitif favorit saya diadaptasi dari buku bagus Max Bazerman, *Judgment in Managerial Decision Making*:

Anda seorang pembuat prakiraan penjualan untuk satu toko serbaada dengan beberapa cabang. Semua tokonya sama besar dan berisi ba-rang-barang yang sama, tapi penjualan tiap toko berbeda karena faktor lokasi, persaingan, dan kebetulan. Anda diberi data tahun 2011 dan diminta memperkirakan penjualan tahun 2012. Anda di-instruksikan untuk menerima prakiraan umum ahli ekonomi bahwa penjualan akan meningkat secara umum sebesar 10%. Bagaimana Anda melengkapi tabel berikut?

Toko	2011	2012
1	\$11,000,000	_____
2	\$23,000,000	_____
3	\$18,000,000	_____
4	\$29,000,000	_____
Total	\$61,000,000	\$67,100,000

Sesudah membaca bab ini, Anda tahu jawaban gamblang yaitu menambahkan 10% ke penjualan tiap toko itu keliru. Anda ingin pra-kiraan Anda bersifat regresif, yang berarti menambah di atas 10% ke

toko-toko yang penjualannya rendah dan menambah di bawah 10% (atau malah mengurangi) penjualan toko-toko lain. Tapi jika Anda tanya orang lain, mungkin Anda akan membuat mereka heran: Untuk apa bertanya-tanya seperti itu? Seperti dengan susah payah ditemukan Galton, konsep regresi sangat tidak gamblang.

BICARA TENTANG REGRESI KE RATA-RATA

"Dia bilang pengalaman mengajarnya bahwa kritik lebih ampuh daripada pujian. Yang tak dia ketahui, itu semua karena regresi ke rata-rata."

"Barangkali wawancara keduanya kurang mengesankan dibanding yang pertama karena dia takut mengecewakan kita, tapi lebih mungkin itu karena wawancara pertamanya terlalu bagus."

"Prosedur penyaringan kita bagus tapi tidak sempurna, jadi sebaiknya kita bersiap menghadapi regresi. Seharusnya kita tidak kaget kalau kandidat-kandidat paling baik sering gagal memenuhi harapan."

MENJINAKKAN PREDIKSI INTUITIF

Kehidupan memberi kita banyak kesempatan membuat prakiraan. Para ahli ekonomi membuat prakiraan inflasi dan tingkat pengangguran, analis keuangan memprakirakan pendapatan, pakar militer memprakirakan jumlah korban, pemodal ventura memprakirakan kemungkinan mendapat laba, penerbit dan produser memprakirakan audiens, pemborong memprakirakan waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan proyek, juru masak memprakirakan permintaan hidangan di menu, insinyur memprakirakan jumlah beton yang diperlukan bangunan, komandan pemadam kebakaran memprakirakan jumlah mobil pemadam kebakaran yang akan diperlukan untuk memadamkan kebakaran. Dalam kehidupan pribadi, kita memprakirakan reaksi pasangan kita terhadap usul pindah rumah atau penyesuaian dengan pekerjaan baru.

Beberapa pertimbangan prediksi, seperti yang dibuat insinyur, sebagian besar mengandalkan tabel rujukan, perhitungan saksama, dan analisis eksplisit atas hasil-hasil yang didapat pada keadaan serupa. Yang lain melibatkan intuisi dan Sistem 1 dalam dua variasi utama. Beberapa intuisi utamanya melibatkan keahlian dan kepakaran yang didapat dari pengalaman berulang-ulang. Pertimbangan dan pilihan cepat dan otomatis para master catur, komandan pemadam kebakaran,

dan dokter yang telah dijabarkan Gary Klein dalam *Sources of Power* dan tulisan lain menggambarkan intuisi pakar, saat jawaban soal yang dihadapi langsung muncul dalam benak karena petunjuk-petunjuk yang familier sudah dikenali.

Intuisi lain, yang kadang tak bisa dibedakan secara subjektif dari intuisi pakar, timbul dari operasi heuristik yang sering mengganti satu pertanyaan sukar dengan pertanyaan lebih mudah. Pertimbangan intuitif bisa dibuat dengan keyakinan tinggi, walaupun didasarkan penilaian non-regresif atas bukti yang lemah. Tentu saja banyak pertimbangan, terutama dalam ranah profesional, dipengaruhi kombinasi analisis dan intuisi.

INTUISI NONREGRESIF

Mari kita kembali ke seseorang yang sudah kita temui:

Julie sekarang mahasiswi tahun terakhir di satu universitas negeri. Dia sudah lancar membaca ketika berumur empat tahun. Berapa indeks prestasinya?

Orang yang akrab dengan kondisi pendidikan Amerika segera membayangkan satu angka, yang sering kali dekat dengan 3,7 atau 3,8. Bagaimana itu terjadi? Beberapa operasi Sistem 1 terlibat.

- ❑ Suatu hubungan sebab akibat antara bukti (kemampuan membaca Julie) dan sasaran prediksi (indeks prestasi Julie) dicari. Kaitannya bisa tak langsung. Dalam contoh ini, kemampuan membaca yang muncul dini dan indeks prestasi tinggi sama-sama menandakan bakat akademis. Diperlukan semacam hubungan. Anda (Sistem 2 Anda) barangkali menganggap laporan bahwa Julie juara lomba mancing atau ikut angkat besi di SMA sebagai tak relevan. Prosesnya secara efektif hanya bercabang dua. Kita bisa menolak informasi yang dianggap tak ada sangkut-pautnya atau palsu, tapi menyesuaikan dengan kelemahan-kelemahan

lebih kecil dalam bukti itu bukan sesuatu yang bisa dilakukan Sistem 1. Alhasil, prediksi intuitif hampir sepenuhnya tak peka terhadap kualitas prediktif bukti yang sesungguhnya. Ketika satu kaitan ditemukan, sebagaimana dalam kasus Julie yang cepat bisa membaca, WYSIATI berlaku: ingatan asosiatif Anda dengan cepat dan otomatis membangun cerita terbaik yang dimungkinkan dari informasi yang tersedia.

- ❑ Berikutnya, bukti dievaluasi hubungannya dengan satu norma yang relevan. Seberapa berbakatkah anak yang bisa membaca dengan lancar pada umur empat tahun? Peringkat relatif atau nilai berapa yang sepadan dengan prestasi itu? Kelompok pembandingan untuk si anak (kita menyebutnya kelompok referensi) tidak sepenuhnya dispesifikasi, tapi itu juga kebiasaan dalam pembicaraan sehari-hari: jika seseorang yang lulus kuliah disebut "cukup pintar", Anda jarang perlu bertanya, "Waktu kamu bilang 'cukup pintar', kelompok referensi mana yang dimaksud?"
- ❑ Langkah selanjutnya melibatkan substitusi dan penyesuaian intensitas. Evaluasi segelintir bukti kemampuan kognitif masa kanak-kanak menjadi pengganti pertanyaan mengenai indeks prestasi kuliah. Julie akan diberi perkiraan indeks prestasi yang setara dengan prestasinya yang cepat membaca waktu kecil.
- ❑ Pertanyaannya menuntut jawaban dalam skala indeks prestasi, yang memerlukan satu lagi operasi penyesuaian intensitas, dari kesan umum terhadap prestasi akademis Julie ke indeks prestasi yang sesuai dengan bukti bakat Julie. Langkah terakhir adalah penerjemahan, dari kesan mengenai prestasi akademis relatif Julie dengan indeks prestasi yang sepadan.

Penyesuaian intensitas menghasilkan prediksi-prediksi yang sama ekstrem dengan bukti yang mendasarinya, membuat orang memberi jawaban yang sama ke dua pertanyaan yang cukup berbeda:

Berapa nilai persentil Julie dalam hal kecepatan mulai bisa membaca?

Berapa nilai persentil Julie dalam indeks prestasi?

Sekarang Anda seharusnya bisa dengan mudah mengenali bahwa semua operasi itu adalah ciri Sistem 1. Saya mendaftarnya di sini sebagai urutan langkah yang teratur, tapi tentu saja penyebaran aktivasi dalam ingatan asosiatif tidak bekerja dengan cara seperti itu. Sebaiknya Anda bayangkan proses penyebaran aktivasi yang awalnya dipicu bukti dan pertanyaan, memberi umpan balik terhadap dirinya sendiri, dan akhirnya menghasilkan jawaban paling koheren yang dimungkinkan.

Amos dan saya pernah meminta para peserta satu percobaan menilai deskripsi delapan mahasiswa baru, yang kami katakan ditulis seorang konselor berdasarkan wawancara terhadap satu angkatan baru. Tiap deskripsi terdiri atas lima kata sifat, seperti di contoh berikut:

cerdas, percaya diri, banyak membaca, pekerja keras, suka bertanya

Kami minta beberapa peserta menjawab dua pertanyaan:

Seberapa jauh deskripsi ini membuat Anda terkesan dalam hal kemampuan akademis?

Berapa persen deskripsi mahasiswa baru yang Anda anggap bakal lebih membuat Anda terkesan?

Pertanyaan-pertanyaan itu membuat Anda harus mengevaluasi bukti dengan membandingkan deskripsi itu dengan norma mengenai deskripsi mahasiswa buatan konselor. Keberadaan norma seperti itu saja sudah luar biasa. Walau Anda pasti tidak tahu bagaimana Anda sampai mempunyainya, Anda punya pemahaman yang cukup jelas mengenai seberapa banyak antusiasme yang disampaikan deskripsi itu: si konselor percaya bahwa mahasiswa itu lumayan, tapi tidak hebat sekali. Ada ruang untuk kata-kata sifat lebih kuat daripada *cerdas* (*brilian, kreatif*), *banyak membaca* (*cendekia, berwawasan luas, serbatahu*), dan *pekerja keras* (*penyuh semangat, perfeksionis*). Kesimpulannya: sangat

mungkin ada di 15% teratas tapi mungkin bukan di 3% teratas. Ada kesepakatan yang mengesankan dalam penilaian seperti itu, setidaknya dalam kebudayaan yang sama.

Para peserta lain dalam percobaan kami diberi pertanyaan-pertanyaan yang berbeda:

Menurut perkiraan Anda, berapa indeks prestasi yang akan didapati mahasiswa?

Berapa persen mahasiswa baru yang akan mendapat indeks prestasi lebih tinggi?

Anda perlu melihat sekali lagi untuk mendeteksi perbedaan tipis antara kedua set pertanyaan itu. Perbedaannya seharusnya jelas, tapi ternyata tidak. Tak seperti pasangan pertanyaan pertama, yang hanya mengharuskan Anda mengevaluasi bukti, pasangan kedua melibatkan banyak ketidakpastian. Pertanyaannya merujuk kepada prestasi sesungguhnya pada akhir tahun pertama kuliah. Apa yang terjadi dalam setahun sejak wawancara dilakukan? Seberapa akuratkah kita bisa memprediksi prestasi para mahasiswa dalam tahun pertama kuliah dari lima kata sifat? Akankah si konselor sendiri memprediksi indeks prestasi dengan akurat berdasarkan wawancara?

Tujuan penelitian itu adalah membandingkan penilaian persentil yang dibuat peserta ketika mengevaluasi bukti di satu kasus dan ketika memprediksi hasil akhir di kasus lain. Hasilnya mudah dirangkum: penilaiannya identik. Walau kedua set pertanyaan itu berbeda (satu mengenai deskripsi, yang lainnya mengenai prestasi akademis masa depan mahasiswa), para peserta memperlakukan keduanya sama. Seperti pada kasus Julie, prediksi masa depan tidak dibedakan dengan evaluasi bukti masa kini—prediksi menyamai evaluasi. Itu barangkali bukti terbaik yang kita punya untuk peran substitusi. Orang diminta memberi prediksi tapi mereka mensubstitusinya dengan evaluasi atas bukti, tanpa memperhatikan bahwa pertanyaan yang dijawab bukanlah yang ditanyakan. Proses itu dijamin menimbulkan prediksi dengan bias sistematis, sepenuhnya mengabaikan regresi ke rata-rata.

Sewaktu berdinamika militer di Tentara Pertahanan Israel, saya menghabiskan waktu di satu kesatuan yang memilih calon untuk ikut pelatihan perwira berdasarkan serangkaian wawancara dan tes lapangan. Kriteria yang ditunjuk untuk prediksi yang sukses adalah nilai akhir kadet di sekolah perwira. Kesahihan penilaiannya diketahui buruk (saya akan ceritakan lebih banyak di bab lain belakangan). Kesatuan itu masih ada bertahun-tahun kemudian, ketika saya sudah menjadi profesor dan berkolaborasi dengan Amos dalam penelitian pertimbangan intuitif. Saya masih berhubungan baik dengan orang-orang di kesatuan itu dan meminta bantuan mereka. Selain sistem peringkat yang biasa mereka pakai untuk mengevaluasi calon, saya minta tebakan terbaik mereka atas nilai yang bakal didapat tiap calon kadet di sekolah perwira. Mereka mengumpulkan beberapa ratus tebakan. Semua perwira yang membuat tebakan itu akrab dengan sistem peringkat huruf yang diberikan sekolah kepada kadet dan perkiraan proporsi orang dengan nilai A, B, dan lain-lain. Hasilnya mengejutkan: frekuensi relatif A dan B diprediksi hampir identik dengan frekuensi nilai akhir di sekolah perwira.

Temuan-temuan itu memberikan bukti meyakinkan atas substitusi dan penyesuaian intensitas. Para perwira yang memberi prediksi sepenuhnya gagal membedakan dua tugas:

- ☐ Tugas biasa mereka, yakni menilai prestasi calon ketika berada dalam kesatuan
- ☐ Tugas yang saya minta mereka lakukan, yakni prediksi nilai masa depan

Mereka sekadar menerjemahkan nilai ke skala yang digunakan di sekolah perwira, menerapkan penyesuaian intensitas. Sekali lagi, kegagalan memperhatikan ketidakpastian (cukup besar) pada prediksi menghasilkan prediksi yang sepenuhnya tak regresif.

KOREKSI UNTUK PREDIKSI INTUITIF

Kembali ke Julie, yang sudah bisa membaca sejak usia balita. Cara yang tepat untuk memprediksi indeks prestasi Julie diberikan di bab sebelumnya. Sebagaimana saya lakukan untuk dua hari turnamen golf serta berat badan dan permainan piano, saya menulis rumus skematik untuk faktor-faktor yang menentukan umur mulai bisa membaca dan nilai waktu kuliah:

$$\begin{aligned} \text{umur mulai membaca} &= \text{faktor bersama} + \text{faktor khas umur mulai} \\ \text{membaca} &= 100\% \end{aligned}$$
$$\begin{aligned} \text{indeks prestasi} &= \text{faktor bersama} + \text{faktor khas indeks prestasi} = \\ &100\% \end{aligned}$$

Faktor bersama antara lain bakat yang dipengaruhi faktor genetis, kadar dukungan akademis dari keluarga, dan apa pun yang bakal menyebabkan seseorang bisa cepat membaca waktu kecil dan sukses secara akademis waktu muda. Tentu saja ada banyak faktor yang bakal mempengaruhi salah satu saja dan tidak yang lain. Julie bisa saja didorong untuk cepat bisa membaca oleh orangtua yang kelewat ambisius, boleh jadi dia mengalami hubungan cinta tak membahagiakan yang menurunkan nilai di perkuliahan, dia dapat mengalami kecelakaan ski ketika remaja yang membuatnya sedikit cacat, dan seterusnya.

Ingatlah bahwa korelasi antara dua pengukuran—dalam kasus ini umur mulai bisa membaca dan indeks prestasi—sama dengan proporsi faktor bersama di antara faktor-faktor penentunya. Berapa tebakan terbaik Anda mengenai proporsi itu? Tebakan paling optimistis saya adalah 30%. Dengan memakai perkiraan itu, kita memiliki semua yang kita perlukan untuk membuat prediksi yang tidak bias. Inilah petunjuk untuk mencapainya dalam empat langkah:

1. Awali dengan perkiraan indeks prestasi rata-rata
2. Tentukan indeks prestasi yang sesuai dengan kesan yang Anda dapat atas bukti.

3. Perkirakan korelasi antara bukti Anda dan indeks prestasi.
4. Jika korelasinya 0,30, bergeserlah sejauh 30% jarak dari rata-rata ke indeks prestasi yang sesuai.

Langkah 1 membawa Anda ke garis permulaan, indeks prestasi yang bakal Anda prediksi jika Anda tak diberitahu apa-apa selain fakta bahwa dia mahasiswi tahun terakhir yang akan lulus. Tanpa adanya informasi, Anda bakal memprediksi sesuai rata-rata. (Ini sama dengan memberi probabilitas nilai dasar mahasiswa administrasi bisnis kalau Anda tak diberitahu apa-apa mengenai Tom W.) Langkah 2 adalah prediksi intuitif Anda, yang sesuai dengan evaluasi bukti. Langkah 3 menggerakkan Anda dari garis permulaan ke intuisi, tapi jarak yang boleh Anda tempuh bergantung kepada perkiraan korelasi oleh Anda. Akhirnya, pada langkah 4 Anda mendapat prediksi yang dipengaruhi intuisi Anda, tapi jauh lebih moderat.

Pendekatan terhadap prediksi seperti itu bersifat umum. Anda bisa menerapkannya kapan saja Anda perlu memprediksi suatu variabel kuantitatif, seperti indeks prestasi, laba dari investasi, atau pertumbuhan perusahaan. Pendekatan itu dibangun di atas intuisi, tapi menjadikannya moderat, menimbulkan regresi ke rata-rata. Ketika Anda punya alasan bagus untuk memercayai akurasi prediksi intuitif Anda—korelasi kuat antara bukti dan prediksi—penyesuaiannya akan kecil.

Prediksi intuitif perlu dikoreksi karena tidak regresif sehingga bias. Misalkan saya memprediksi bahwa bagi tiap pegolf dalam turnamen, nilai hari kedua akan sama dengan nilai hari pertama. Prediksi itu tak membuka ruang bagi regresi ke rata-rata: para pegolf yang mendapat nilai baik pada hari pertama rata-rata akan mendapat nilai lebih buruk pada hari kedua, dan yang mendapat nilai buruk pada hari pertama akan membaik pada hari kedua. Ketika akhirnya dibandingkan dengan hasil sebenarnya, prediksi nonregresif akan ketahuan bias. Rata-rata prediksi nonregresif terlalu optimistis untuk mereka yang mendapat hasil baik pada hari pertama dan terlalu pesimistis untuk mereka yang mendapat hasil buruk. Prediksinya seekstrem bukti. Begitu pula, jika Anda gunakan prestasi masa kecil untuk memprediksi nilai perkuliahan tanpa menggunakan regresi ke rata-rata, Anda akan lebih

sering kecewa dengan hasil akademis orang-orang yang bisa membaca lebih awal dan terkejut senang dengan nilai mereka yang bisa membacanya terlambat. Prediksi intuitif terkoreksi menyingkirkan bias tersebut sehingga prediksi (tinggi dan rendah) kira-kira sama mungkin menaksir nilai sebenarnya terlalu tinggi atau terlalu rendah. Anda masih membuat kesalahan ketika prediksi Anda tak bias, tapi kesalahan-kesalahannya lebih kecil dan tidak condong ke hasil tinggi atau rendah.

MEMBELA PREDIKSI EKSTREM?

Saya perkenalkan Tom W. sebelumnya untuk menggambarkan prediksi hasil diskrit seperti bidang spesialisasi atau keberhasilan dalam ujian, yang dinyatakan dengan memberi suatu probabilitas ke peristiwa tertentu (atau mengurutkan peringkat dari yang paling mungkin sampai paling tak mungkin). Saya juga menjabarkan satu prosedur yang mengatasi bias umum prediksi diskrit: pengabaian nilai dasar dan ketidakpekaan terhadap mutu informasi.

Bias-bias yang kita dapati dalam prediksi yang dinyatakan di suatu skala, seperti indeks prestasi atau pendapatan suatu perusahaan, serupa dengan bias-bias yang diamati dalam menilai probabilitas hasil.

Prosedur koreksinya juga sama:

- ❑ Keduanya mengandung satu prediksi dasar, yang bakal Anda buat kalau tidak tahu apa-apa mengenai kasus yang dimaksud. Dalam kasus kategoris, prediksi dasar adalah nilai dasar. Dalam kasus numeris, prediksi dasar adalah hasil rata-rata dalam kategori yang relevan.
- ❑ Keduanya mengandung satu prediksi intuitif, yang menyatakan angka yang timbul dalam benak Anda, baik itu satu probabilitas maupun indeks prestasi.
- ❑ Pada kedua kasus, Anda mengincar prediksi yang berada di antara prediksi dasar dan tanggapan intuitif.
- ❑ Dalam kasus standar tanpa adanya bukti berguna, Anda tetap di nilai dasar.

- ❑ Di ujung lainnya, Anda juga tetap dengan prediksi awal. Tentu saja ini hanya terjadi jika Anda tetap sepenuhnya percaya dengan prediksi awal sesudah mempertimbangkan secara kritis bukti yang mendukungnya.
- ❑ Di kebanyakan kasus, Anda akan menemukan alasan untuk meragukan kesempurnaan korelasi antara pertimbangan intuitif dan kebenaran, dan akhirnya Anda berada di suatu tempat di antara kedua kutub.

Prosedur ini menyerupai kemungkinan hasil analisis statistika yang sesuai aturan. Jika berhasil, prosedur tersebut akan menggerakkan Anda ke arah prediksi tak bias, penilaian probabilitas yang masuk akal, dan prediksi hasil angka yang moderat. Kedua prosedur dimaksudkan untuk menanggapi bias yang sama: prediksi intuitif cenderung terlalu percaya diri dan terlalu ekstrem.

Koreksi prediksi intuitif adalah tugas Sistem 2. Diperlukan usaha cukup besar untuk menemukan kategori referensi yang relevan, memperkirakan prediksi dasar, dan mengevaluasi mutu bukti. Usaha itu hanya layak dilakukan ketika taruhannya besar dan Anda ingin tidak membuat kesalahan. Selain itu, Anda harus tahu bahwa mengoreksi intuisi bisa memperumit kehidupan Anda. Satu ciri prediksi tak bias adalah hanya memperkenankan prediksi peristiwa langka atau ekstrem bila informasinya sangat baik. Jika berharap prediksi Anda cukup sah, Anda tak akan menebak ada hasil yang langka atau jauh dari rata-rata. Jika prediksi Anda tak bias, Anda tak akan mendapat kepuasan meramalkan kasus ekstrem. Anda tak akan pernah bisa berkata, "Kubilang juga apa!" ketika mahasiswa terbaik Anda di fakultas hukum menjadi hakim agung, atau ketika bisnis baru yang Anda kira sangat menjanjikan akhirnya sukses besar secara komersial. Mengingat keterbatasan bukti, Anda tak akan pernah memprediksi seorang siswa sekolah menengah atas yang menonjol akan menjadi mahasiswa yang selalu mendapat nilai A di Princeton. Berdasarkan alasan yang sama, seorang

pemodal ventura tak akan pernah diberitahu bahwa probabilitas keberhasilan suatu bisnis baru pada tahap-tahap awalnya "sangat besar".

Bantahan terhadap prinsip memoderatkan prediksi intuitif harus dianggap serius, karena ketiadaan bias tidak selalu menjadi yang paling penting. Kesukaan terhadap prediksi tak bias itu bisa dibenarkan jika semua kesalahan prediksi diperlakukan sama, ke mana pun arah kesalahannya. Tapi ada situasi ketika satu tipe kesalahan lebih buruk daripada tipe kesalahan lainnya. Kalau seorang pemodal ventura mencari "kejutan besar berikutnya", risiko melewatkan Google atau Facebook berikutnya jauh lebih penting daripada risiko berinvestasi aman di bisnis baru yang kemudian gagal. Tujuan para pemodal ventura adalah tepat memperkirakan kasus-kasus ekstrem, bahkan dengan ongkos melebihi-lebihkan prospek banyak kesempatan lain. Bagi bankir konservatif yang memberi pinjaman besar, risiko seorang peminjam bangkrut boleh jadi lebih besar daripada risiko menolak beberapa calon peminjam yang bakal bisa mengembalikan pinjaman. Dalam kasus-kasus seperti itu, penggunaan bahasa ekstrem ("prospek sangat bagus", "risiko kegagalan serius") boleh jadi beralasan karena memberikan kenyamanan, bahkan bila kesahihan informasi yang mendasarinya biasa-biasa saja.

Bagi orang yang rasional, prediksi yang tak bias dan moderat seharusnya tidak menimbulkan masalah. Bagaimanapun juga, pemodal ventura yang rasional tahu bahwa peluang sukses bisnis baru yang paling menjanjikan pun tidak besar sekali. Dia memandang pekerjaannya adalah memilih pertarungan yang paling menjanjikan di antara semua yang tersedia dan tidak perlu merasakan kebutuhan menipu diri sendiri mengenai prospek bisnis baru yang akan dia tanami modal. Begitu pula, individu rasional yang memprediksi pendapatan suatu perusahaan tidak akan terikat kepada satu angka—seharusnya dipertimbangkan kisaran ketidakpastian sekitar hasil yang paling mungkin. Seseorang yang rasional akan menanamkan modal besar di bisnis yang bisa gagal jika imbalan keberhasilannya cukup besar, tanpa perlu menipu diri mengenai peluang keberhasilan. Tapi, kita tidak selalu rasional, dan sebagian kita boleh jadi perlu kenyamanan dari perkiraan yang me-

lenceng untuk menghindari kelumpuhan. Namun, jika Anda memilih menipu diri sendiri dengan menerima prediksi ekstrem, lebih baik Anda sadar mengenainya.

Barangkali sumbangan paling berharga dalam prosedur koreksi yang saya usulkan adalah karena prosedur itu akan menuntut Anda berpikir mengenai seberapa banyak yang Anda ketahui. Saya menggunakan satu contoh yang akrab di dunia akademis, tapi padanannya di bidang kehidupan lain bisa langsung didapat. Satu jurusan kuliah memerlukan seorang dosen baru dan ingin memilih orang yang prospek produktivitas ilmiahnya paling baik. Komite pencari telah menyeleksi dua calon:

Kim baru-baru ini menyelesaikan kuliah pascasarjana. Rekomendasi untuknya bagus-bagus; dia berpidato dengan baik dan membuat semua orang terkesan dalam wawancara. Dia tidak punya riwayat produktivitas ilmiah.

Jane sudah memegang pekerjaan pascadoktoral selama tiga tahun terakhir. Dia sangat produktif dan riwayat penelitiannya bagus sekali, tapi pidato dan wawancaranya kalah mengesankan dibanding Kim.

Pilihan intuitif menyukai Kim, karena Kim memberi kesan lebih kuat, dan WYSIATI. Tapi informasi mengenai Kim juga lebih sedikit daripada informasi mengenai Jane. Kita kembali ke hukum jumlah kecil. Kita punya sampel informasi Kim yang lebih kecil daripada sampel informasi Jane, dan hasil-hasil ekstrem lebih mungkin diamati di sampel kecil. Ada lebih banyak peran keberuntungan di sampel kecil, dan Anda sebaiknya melakukan regresi terhadap prediksi Anda ke arah rata-rata lebih jauh dalam prediksi prestasi masa depan Kim. Ketika mempertimbangkan fakta bahwa Kim mungkin mengalami regresi lebih banyak daripada Jane, boleh jadi Anda bakal memilih Jane walau tak terkesan dengan dia. Dalam konteks akademis, saya bakal memilih Jane, tapi saya bakal bersusah payah mengalahkan kesan intuitif bahwa Kim lebih menjanjikan. Mengikuti intuisi kita itu lebih alami, dan sepertinya lebih menyenangkan, daripada melawan intuisi.

Anda bisa langsung membayangkan masalah-masalah serupa di konteks berbeda, seperti seorang pemodal ventura yang memilih berinvestasi di salah satu dari dua bisnis baru yang beroperasi di pasar berbeda. Satu punya produk yang permintaannya bisa diperkirakan cukup tepat. Yang lainnya lebih mengasyikkan dan secara intuitif lebih menjanjikan, tapi prospeknya kurang pasti. Pertanyaan apakah tebakan terbaik mengenai prospek bisnis baru kedua masih lebih unggul ketika ketidakpastian dipertimbangkan itu layak diseriusi.

PANDANGAN DUA SISTEM TERHADAP REGRESI

Prediksi ekstrem dan kesediaan memprediksi peristiwa langka berdasarkan bukti lemah merupakan perwujudan Sistem 1. Wajar bagi mesin asosiatif untuk menyesuaikan ekstremnya prediksi dengan persepsi ekstremnya bukti yang mendasarinya—itulah cara kerja substitusi. Dan wajarlah bila Sistem 1 memberi pertimbangan yang terlalu percaya diri, karena sudah kita lihat bahwa kepercayaan diri ditentukan oleh koherensi cerita terbaik yang bisa dibuat dari bukti yang ada. Hati-hati: intuisi Anda akan memberi prediksi yang terlalu ekstrem dan Anda akan cenderung terlalu memercayainya.

Regresi juga suatu masalah bagi Sistem 2. Gagasan regresi ke rata-rata itu sendiri aneh dan sukar disampaikan serta dimengerti. Galton menemui kesulitan dulu sebelum akhirnya paham. Banyak pengajar statistika takut kelas yang membahas regresi, dan murid mereka sering kali jadi tidak memahami konsep penting itu. Ini kasus ketika Sistem 2 memerlukan pelatihan khusus. Menyesuaikan prediksi dengan bukti bukan hanya sesuatu yang kita lakukan secara intuitif, melainkan juga terlihat seperti hal yang layak dilakukan. Kita tidak akan belajar memahami regresi dari pengalaman. Bahkan ketika regresi teridentifikasi, seperti pada kasus instruktur penerbang, regresi itu akan diberi tafsir sebab akibat yang hampir selalu salah.

BICARA TENTANG PREDIKSI INTUITIF

"Bisnis baru itu punya konsep yang luar biasa, tapi jangan berharap terlalu tinggi. Bisnis baru itu masih jauh dari pasar dan ada ruang cukup besar untuk regresi."

"Prediksi intuitif kita memang menarik, tapi barangkali terlalu tinggi. Ayo kita pertimbangkan kekuatan bukti kita dan regresikan prediksinya ke arah rata-rata."

"Investasi ini boleh jadi gagasan bagus, biarpun diduga akan gagal. Tidak usah bilang kita benar-benar percaya ini Google yang kedua."

"Saya membaca satu resensi merek itu dan resensinya bagus sekali. Tapi bisa saja yang satu itu kebetulan. Ayo pertimbangkan saja merek-merek yang memiliki banyak resensi dan pilih yang terlihat paling baik."

BAGIAN 3

KEYAKINAN BERLEBIHAN

ILUSI PEMAHAMAN

Trader-filsuf-ahli statistika Nassim Taleb juga dapat dianggap sebagai seorang psikolog. Dalam *The Black Swan*, Taleb memperkenalkan gagasan *sesat pikir naratif* untuk menjabarkan bagaimana cerita-cerita masa lalu yang cacat membentuk pandangan kita mengenai dunia dan harapan kita terhadap masa depan. Sesat pikir naratif timbul tanpa dapat dihindari dari usaha terus-menerus kita untuk mengerti dunia. Cerita-cerita penjelasan yang dianggap meyakinkan adalah yang sederhana; yang nyata, bukan abstrak; memberi peran lebih besar kepada bakat, kebodohan, dan niat, ketimbang keberuntungan; dan berfokus kepada segelintir peristiwa mencolok yang terjadi, bukan banyak peristiwa yang gagal terjadi. Peristiwa menonjol apa pun yang baru terjadi adalah calon inti narasi sebab akibat. Taleb menyatakan kita terus-menerus membodohi diri sendiri dengan membuat penjelasan masa lalu yang rapuh dan memercayai kebenaran penjelasan itu.

Cerita yang bagus menyediakan penjelasan sederhana dan koheren mengenai perbuatan dan niat orang. Anda selalu siap menafsirkan perilaku sebagai perwujudan kecenderungan umum dan ciri kepribadian—penyebab-penyebab yang Anda bisa langsung pasangkan dengan akibat. Efek halo yang dibahas sebelumnya membantu koherensi, karena mendorong kita menyesuaikan pandangan kita atas keseluruhan

sifat satu orang ke penilaian kita terhadap satu sifat yang dianggap penting. Jika kita menganggap seorang pemain bisbol itu ganteng dan atletis, misalnya, kita cenderung menganggap dia jago melempar bola juga. Halo juga bisa negatif: jika kita menganggap si pemain bisbol jelek, kita mungkin akan meremehkan kemampuannya juga. Efek halo membantu menjaga narasi penjelasan tetap sederhana dan koheren dengan membesar-besarkan konsistensi penilaian: orang baik hanya melakukan perbuatan baik dan orang jahat selalu jahat. Pernyataan "Hitler mencintai anjing dan anak kecil" mengejutkan biarpun sudah berkali-kali Anda dengar, karena kebaikan sekecil apa pun pada seseorang yang sangat jahat bertentangan dengan harapan yang ditimbulkan efek halo. Ketidakkonsistenan mengurangi kemudahan berpikir dan kejernihan perasaan.

Satu narasi yang meyakinkan membantu perkembangan ilusi bahwa sesuatu tak bisa tak terjadi. Pikirkanlah cerita bagaimana Google menjadi raksasa industri teknologi. Dua mahasiswa pascasarjana ilmu komputer yang kreatif di Stanford University menemukan cara ampuh mencari informasi di Internet. Mereka mencari dan mendapatkan pendanaan untuk mendirikan perusahaan dan membuat serangkaian keputusan yang berjalan lancar. Dalam beberapa tahun, saham perusahaan yang mereka dirikan menjadi salah satu saham paling berharga di Amerika, dan kedua mahasiswa pascasarjana itu jadi termasuk orang-orang terkaya sedunia. Pada satu kesempatan terkenal, mereka beruntung, sehingga ceritanya jadi lebih meyakinkan: setahun sesudah mendirikan Google, mereka mau menjual perusahaan itu dengan harga di bawah 1 juta dolar AS, tapi calon pembelinya berkata harga itu terlalu tinggi. Penyebutan satu insiden beruntung itu malah mempermudah kita meremehkan banyaknya cara keberuntungan memengaruhi hasil.

Cerita sejarah yang terperinci bakal menyebutkan keputusan-keputusan para pendiri Google, tapi untuk tujuan kita cukuplah dikatakan bahwa hampir setiap pilihan yang mereka ambil memberi hasil yang baik. Narasi yang lebih lengkap lagi bakal menjabarkan tindakan-tindakan perusahaan lain yang dikalahkan Google. Para pesaing yang

malang itu bakal tampak buta, lambat, dan tak becus menghadapi ancaman yang akhirnya mengalahkan mereka.

Saya sengaja menyampaikan cerita itu dengan datar, tapi Anda bisa menangkap maksudnya: ada cerita yang sangat bagus di sini. Kalau dibuat lebih terperinci, ceritanya dapat memberi Anda perasaan bahwa Anda mengerti apa yang membuat Google berhasil; kiranya cerita itu juga membuat Anda merasa sudah belajar sesuatu yang sangat berharga mengenai apa yang membuat suatu perusahaan sukses. Sayangnya, ada alasan bagus untuk percaya bahwa perasaan mengerti dan sudah belajar dari cerita Google itu sebagian besar ilusi. Tes pamungkas atas suatu penjelasan peristiwa adalah apakah penjelasan itu membuat peristiwanya bisa diprediksi sebelumnya. Tidak ada cerita keberhasilan Google yang akan lulus tes itu, karena tidak ada cerita yang bisa mencakup berbagai macam peristiwa yang bakal menyebabkan hasil berbeda. Akal budi manusia tidak bagus dalam menghadapi peristiwa-peristiwa yang tak terjadi. Kenyataan bahwa banyak peristiwa penting yang benar-benar terjadi itu melibatkan pilihan makin menggoda Anda untuk membesar-besarkan peran keahlian dan meremehkan peran keberuntungan dalam hasil akhir. Karena tiap keputusan kritis berhasil, ceritanya memberi kesan kepakaran nyaris tanpa cacat—tapi nasib buruk bisa menggagalkan langkah yang mana saja. Efek halo menambah sentuhan akhir, memberi aura tak terkalahkan kepada tokoh-tokoh dalam cerita.

Seperti menonton atlet dayung berpengalaman menghindari bahaya demi bahaya sambil menyusuri jeram, perjalanan cerita Google mengasyikkan karena risiko bencana selalu ada. Tapi ada perbedaan penting di antara kedua kasus. Si atlet dayung sudah menyusuri jeram ratusan kali. Dia sudah belajar membaca arus air di depannya dan mempersiapkan diri menghadapi bahaya. Dia sudah belajar membuat penyesuaian kecil-kecil pada sikap tubuh agar tetap bisa berada di atas air. Sementara itu, ada lebih sedikit kesempatan belajar mendirikan perusahaan raksasa bagi anak muda, dan lebih sedikit kesempatan untuk menghindari kerikil-kerikil tajam yang tersembunyi—seperti inovasi brilian oleh perusahaan pesaing. Tentu saja ada banyak keahlian

dalam cerita Google, tapi keberuntungan berperan lebih penting dalam kejadian sebenarnya daripada dalam cerita. Kalau keterlibatan keberuntungan makin banyak, yang bisa dipelajari makin sedikit.

Yang sedang bekerja adalah aturan WYSIATI yang berkuasa. Anda tak bisa tidak menganggap seluruh informasi yang tersedia sebagai semua informasi yang ada. Anda membangun cerita terbaik yang dimungkinkan dari bukti yang tersedia, dan jika ceritanya bagus, Anda percaya. Paradoksnya, membuat cerita yang koheren itu lebih mudah kalau Anda hanya tahu sedikit, ketika hanya ada lebih sedikit potongan yang harus dicocokkan. Keyakinan kita yang nyaman bahwa dunia bisa dimengerti bersandar pada dasar yang kuat: kemampuan nyaris tak terbatas kita untuk mengabaikan ketidaktahuan kita.

Saya mendengar terlalu banyak orang yang "sudah tahu sebelum kejadiannya bahwa krisis keuangan 2008 tak terelakkan." Kalimat itu berisi kata yang layak dikecam, yang seharusnya dihilangkan dari kosakata kita dalam diskusi tentang peristiwa-peristiwa besar. Kata itu, tentu saja, adalah *tahu*. Beberapa orang memang sudah berpikir bahwa krisis bakal datang, tapi mereka tidak mengetahuinya. Mereka sekarang berkata sudah tahu karena krisisnya memang terjadi. Itu penyalahgunaan satu konsep penting. Dalam bahasa sehari-hari, kita menerapkan kata *tahu* hanya ketika yang diketahui itu benar dan bisa ditunjukkan kebenarannya. Kita bisa tahu sesuatu hanya bila sesuatu itu benar dan bisa diketahui. Tapi orang-orang yang dulu berpikir krisis bakal datang (dan hanya sedikit yang ingat memikirkan begitu) tidak dapat memastikannya pada waktu dulu. Banyak orang yang cerdas dan berpengetahuan sangat tertarik dengan masa depan ekonomi dan tidak percaya bahwa bencana akan datang; saya simpulkan berdasarkan fakta itu bahwa krisis tak bisa diketahui. Yang menyimpang dalam penggunaan kata *tahu* dalam konteks ini bukanlah bahwa beberapa orang dianggap lebih mengerti padahal sebenarnya tidak. Penyimpangannya adalah bahasa menyiratkan bahwa dunia lebih bisa diketahui daripada kenyataannya. Suatu ilusi keji pun terus hidup.

Inti ilusi itu adalah kita percaya kita mengerti masa lalu, yang menyiratkan masa depan harus bisa diketahui juga, tapi sebenarnya kita le-

bih sedikit mengerti masa lalu daripada yang kita duga. *Tabu* bukanlah satu-satunya kata yang memelihara ilusi itu. Dalam penggunaan biasa, kata-kata *intuisi* dan *firasat* juga digunakan untuk pemikiran masa lalu yang terbukti benar. Pernyataan "Saya dulu punya firasat pernikahan ini tak bakal tahan lama, tapi saya keliru" terdengar ganjil, sebagaimana juga kalimat apa pun mengenai satu intuisi yang terbukti salah. Agar dapat berpikir jernih mengenai masa depan, kita perlu membersihkan bahasa yang kita gunakan untuk memberi label kepada kepercayaan kita pada masa lalu.

BIAYA SOSIAL KILAS BALIK

Akal budi yang membuat narasi mengenai masa lalu adalah organ untuk mengerti. Ketika suatu peristiwa tak terduga terjadi, kita langsung menyesuaikan pandangan dunia kita untuk mengakomodasi kejutan. Bayangkan diri Anda menonton pertandingan sepak bola antara dua tim yang punya riwayat menang-kalah yang sama. Sekarang pertandingan sudah selesai, dan satu tim mengalahkan telak yang lain. Dalam model dunia Anda yang sudah direvisi, tim pemenang jauh lebih kuat daripada yang kalah, dan pandangan Anda mengenai masa lalu dan masa depan sudah berubah karena persepsi baru itu. Belajar dari kejutan adalah hal yang masuk akal, tapi bisa punya konsekuensi berbahaya.

Satu keterbatasan umum akal manusia adalah kemampuannya yang tak sempurna untuk merekonstruksi keadaan pengetahuan masa lalu, atau kepercayaan yang sudah berubah. Sekali Anda menerima pandangan dunia baru (atau sebagiannya), Anda langsung kehilangan banyak kemampuan Anda mengingat apa yang dulu Anda percayai sebelum berubah pikiran.

Banyak psikolog mempelajari apa yang terjadi ketika orang berubah pikiran. Sesudah memilih satu topik yang tak disepakati semua orang—misalnya, hukuman mati—pelaku percobaan dengan hati-hati mencatat sikap tiap peserta. Kemudian, para peserta mendengar pesan pro atau kontra yang meyakinkan. Lalu pelaku percobaan mencatat

lagi sikap peserta; biasanya mereka berubah pikiran mendekati pesan yang mereka dengar. Terakhir, para peserta diminta melaporkan pendapat mereka sebelum mendengar pesan. Tugas itu ternyata sukar. Kalau diminta merekonstruksi kepercayaan sebelumnya, orang malah memberikan kepercayaan—contoh substitusi—dan banyak yang tak bisa percaya bahwa dulu mereka pernah merasa berbeda.

Ketidakmampuan Anda merekonstruksi kepercayaan masa lalu tak pelak lagi menyebabkan Anda meremehkan kadar keterkejutan Anda oleh peristiwa-peristiwa masa lalu. Baruch Fischhoff pertama kali mendemonstrasikan efek "dari dulu saya sudah tahu" ini, atau *bias kilas balik* ketika dia masih mahasiswa di Yerusalem. Bersama Ruth Beyth (seorang mahasiswi kami), Fischhoff mengadakan survei sebelum Presiden AS Richard Nixon mengunjungi China dan Rusia pada 1972. Orang-orang yang disurvei diminta menyebutkan peluang lima belas kemungkinan hasil inisiatif diplomatik Nixon. Maukah Mao Zedong bertemu Nixon? Mungkinkah Amerika Serikat memberi pengakuan diplomatik terhadap China? Sesudah puluhan tahun bermusuhan, dapatkah Amerika Serikat dan Uni Soviet menyepakati sesuatu yang penting?

Sesudah Nixon kembali dari perjalanan, Fischhoff dan Beyth meminta orang-orang yang sama mengingat probabilitas yang sebelumnya mereka berikan kepada kelima belas kemungkinan hasil. Hasilnya jelas. Jika suatu peristiwa benar-benar terjadi, orang membesar-besarkan probabilitas yang tadinya mereka berikan. Jika peristiwanya tak terjadi, para peserta mengingat seolah mereka selalu menganggap peristiwa itu kecil kemungkinannya. Percobaan-percobaan lanjutan menunjukkan bahwa orang terdorong melebih-lebihkan akurasi, bukan hanya pada prediksi awal buatan sendiri, melainkan juga yang dibuat orang lain. Hasil-hasil serupa ditemukan pada peristiwa lain yang merebut perhatian masyarakat, seperti pengadilan kasus pembunuhan yang melibatkan O.J. Simpson dan percobaan pemakzulan Presiden Bill Clinton. Kecenderungan untuk merevisi sejarah keyakinan berdasarkan apa yang sebenarnya terjadi menghasilkan ilusi kognitif yang tangguh.

Bias kilas balik punya efek buruk terhadap evaluasi pembuat kepu-

tusan. Bias itu membuat pengamat menilai mutu suatu keputusan bukan berdasarkan benar tidak prosesnya, melainkan baik tidak hasilnya. Pikirkan intervensi bedah berisiko rendah yang diseling kecelakaan tak terduga dan menyebabkan kematian pasien. Sesudah kejadian, orang akan cenderung percaya operasi itu sebenarnya berisiko tinggi dan dokter yang melaksanakannya seharusnya tahu itu. Bias hasil membuat evaluasi keputusan dengan benar itu nyaris mustahil—berdasarkan keyakinan-keyakinan yang beralasan sewaktu keputusan dibuat.

Kilas balik lebih kejam terhadap pembuat keputusan yang bertindak sebagai wakil pihak lain—dokter, penasihat keuangan, pelatih, CEO, pekerja sosial, diplomat, politikus. Kita cenderung menyalahkan pembuat keputusan untuk keputusan bagus yang hasilnya buruk dan hanya sedikit mengakui jasa mereka untuk langkah sukses yang baru ketahuan sesudah terjadi. Ada *bias hasil* yang jelas. Ketika hasilnya buruk, klien sering menyalahkan agen karena tidak melihat pertanda buruk—sambil melupakan bahwa pertanda itu baru terlihat sesudah kejadian. Tindakan-tindakan yang tampak bijak ketika dilihat pada awalnya bisa terlihat sebagai kelalaian dalam kilas balik. Berdasarkan satu kasus hukum sungguhan, para mahasiswa di California ditanya apakah kota Duluth, Minnesota seharusnya menanggung biaya mempekerjakan seorang pengawas jembatan purnawaktu untuk mengawasi risiko sampah tersangkut di sana dan menutup jalan air. Satu kelompok hanya disodori bukti yang tersedia ketika kota Duluth membuat keputusan; 24% anggota kelompok merasa Duluth seharusnya menanggung biaya mempekerjakan seorang pengawas banjir. Kelompok kedua diberitahu bahwa sampah sudah menyumbat sungai, menyebabkan banjir besar yang merusak; 56% anggota kelompok berkata kota Duluth seharusnya mempekerjakan pengawas banjir, walau mereka sudah diperintahkan dengan jelas untuk tidak membiarkan kilas balik melencengkan pertimbangan.

Makin buruk konsekuensinya, makin besar bias kilas balik. Dalam kasus bencana besar, seperti 11 September, kita sangat siap percaya bahwa para pejabat yang gagal mengantisipasinya itu lalai atau buta. Pada 10 Juli 2001, Central Intelligence Agency mendapat informasi

bahwa al-Qaeda mungkin merencanakan satu serangan besar terhadap Amerika Serikat. George Tenet, direktur CIA, membawa informasi itu bukan ke Presiden George W. Bush melainkan ke Penasihat Keamanan Nasional Condoleezza Rice. Ketika fakta itu belakangan terungkap, Ben Bradlee, editor eksekutif legendaris *The Washington Post*, menyarakkan, "Tampaknya bagi saya, seharusnya kalau ada berita yang bakal mengubah sejarah, langsung saja sampaikan ke presiden." Tapi pada 10 Juli, tidak ada yang sudah tahu—atau bisa tahu—bahwa sepotong informasi intelijen itu bakal mengubah sejarah.

Karena ketaatan terhadap prosedur operasi standar sukar dikritik, para pembuat keputusan yang memperkirakan keputusan mereka bakal dikritik belakangan cenderung menggunakan solusi birokratis—dan sangat enggan menempuh risiko. Karena gugatan malpraktik makin lazim, dokter mengubah prosedur dengan berbagai cara: meminta lebih banyak tes, merujuk lebih banyak pasien ke spesialis, melakukan penanganan konvensional biarpun kecil kemungkinannya membantu. Tindakan-tindakan itu lebih melindungi dokter dibanding membantu pasien, menciptakan potensi konflik kepentingan. Peningkatan akuntabilitas itu pedang bermata dua.

Walau kilas balik dan bias hasil secara umum menumbuhkan keengganan mengambil risiko, keduanya juga memberi ganjaran tak pantas kepada para pencari risiko yang tak bertanggung jawab, seperti seorang jenderal atau wiraswasta yang melakukan perjudian dan menang. Pemimpin yang beruntung tidak pernah dihukum karena mengambil risiko terlalu besar. Mereka malah dipercaya punya keahlian dan wawasan untuk melihat keberhasilan dari jauh, dan orang-orang yang berhati-hati dan meragukan mereka dalam kilas balik dipandang rata-rata, payah, dan lemah. Beberapa pertaruhan yang mujur bisa memberi kesan berani dan berwawasan ke depan kepada seorang pemimpin yang ugal-ugalan.

RESEP SUKSES

Mesin pemahaman Sistem 1 membuat kita melihat dunia lebih rapi, sederhana, bisa diperkirakan, dan koheren daripada kenyataannya. Ilusi

pemahaman masa lalu mendorong ilusi bahwa kita bisa memprediksi dan mengendalikan masa depan. Ilusi-ilusi itu memberi kenyamanan, mengurangi kegelisahan yang bakal kita alami jika kita biarkan diri kita mengakui sepenuhnya ketidakpastian hidup. Kita semua punya kebutuhan untuk yakin bahwa tiap perbuatan punya akibat yang pantas, dan bahwa sukses akan datang bagi mereka yang bijak dan berani. Banyak buku bisnis dibuat untuk memenuhi kebutuhan itu.

Apakah pemimpin dan praktik manajemen memengaruhi hasil yang didapat perusahaan di pasar? Tentu saja berpengaruh, dan efeknya dibuktikan oleh riset sistematis yang secara objektif menilai ciri-ciri CEO dan keputusannya, yang kemudian dikaitkan dengan hasil yang didapat perusahaan sesudahnya. Di satu penelitian, para CEO dinilai berdasarkan strategi perusahaan yang mereka pimpin sebelum memegang jabatan sekarang, juga aturan manajemen dan prosedur yang mereka terapkan sesudah memegang jabatan sekarang. CEO memang memengaruhi kinerja, tapi efeknya jauh lebih kecil dibanding yang dikabarkan di media bisnis.

Para peneliti mengukur kekuatan hubungan dengan koefisien korelasi yang berkisar antara 0 dan 1. Koefisien ini sudah didefinisikan (dalam kaitan dengan regresi ke rata-rata) berdasarkan sejauh mana nilai dua pengukuran ditentukan oleh faktor bersama. Perkiraan sangat longgar atas korelasi antara keberhasilan suatu perusahaan dan kualitas CEO-nya bisa sampai 0,30, menandakan 30% kesamaan. Untuk memahami arti angka itu, simak pertanyaan berikut:

Misalkan Anda sedang mempelajari banyak perusahaan yang dipasangkan-pasangkan. Dua perusahaan di tiap pasangan biasanya serupa, tapi CEO salah satunya lebih hebat. Seberapa sering Anda akan mendapati bahwa perusahaan dengan CEO lebih hebat itu lebih berhasil daripada pasangannya?

Dalam dunia yang serba teratur dan terduga, korelasinya kiranya sempurna (1), dan CEO lebih hebat bakal memimpin perusahaan yang lebih sukses pada 100% pasangan. Jika keberhasilan relatif perusahaan-

perusahaan yang serupa ditentukan sepenuhnya oleh faktor-faktor yang tak dikendalikan CEO (sebut saja itu keberuntungan, kalau mau), Anda bakal mendapati bahwa perusahaan yang lebih sukses dipimpin oleh CEO yang lebih payah pada 50% pasangan. Korelasi 0,30 menyiratkan bahwa Anda bakal mendapati CEO lebih hebat memimpin perusahaan lebih sukses pada sekitar 60% pasangan—peningkatan 10 persen saja dibanding tebak-tebakan acak, jelas bukan bahan bagi pemujaan CEO yang sering sekali kita saksikan.

Jika Anda berharap nilai itu lebih besar—dan kebanyakan kita berharap demikian—sebaiknya Anda anggap harapan itu adalah pertanda Anda rentan melebihi-lebihkan prediktabilitas dunia tempat Anda hidup. Jangan salah: meningkatkan peluang sukses dari 1:1 ke 3:2 itu kelebihan yang sangat besar, dalam balapan dan bisnis. Namun, dari sudut pandang sebagian besar penulis bisnis, CEO yang hanya sedikit mengendalikan kinerja tidak bakal mengesankan, biarpun perusahaannya sukses. Sukar membayangkan orang mengantre di toko buku untuk membeli buku yang dengan antusias menjabarkan praktik para pemimpin bisnis yang rata-rata berprestasi sedikit di atas hasil akibat keberuntungan semata. Konsumen haus pesan jelas mengenai penentu kesuksesan dan kegagalan dalam bisnis, dan mereka butuh cerita yang menawarkan rasa memahami, biarpun cuma ilusi.

Dalam bukunya yang tajam, *The Halo Effect*, profesor sekolah bisnis Philip Rosenzweig yang bekerja di Swiss menunjukkan bagaimana permintaan atas kepastian semu dipenuhi dalam dua genre populer penulisan bisnis: riwayat jatuh (kadang-kadang) bangunnya (lebih sering) tokoh dan perusahaan, serta analisis perbedaan antara perusahaan sukses dan kurang sukses. Rosenzweig menyimpulkan bahwa cerita kesuksesan dan kegagalan terus-menerus membesar-besarkan dampak gaya kepemimpinan dan praktik manajemen terhadap hasil yang didapat perusahaan sehingga hikmahnya jarang bermanfaat.

Untuk memahami apa yang terjadi, bayangkan para pakar bisnis, seperti para CEO, diminta berkomentar mengenai reputasi CEO satu perusahaan. Mereka tahu perusahaan itu sedang sukses atau gagal. Seperti kita lihat dalam kasus Google, pengetahuan itu menimbulkan ha-

lo. CEO perusahaan sukses cenderung disebut luwes, tertib, dan tegas. Bayangkan setahun berlalu dan keadaan memburuk. Eksekutif yang sama lantas dijabarkan sebagai kebingungan, kaku, dan sewenang-wenang. Kedua deskripsi terdengar tepat untuk waktunya masing-masing: tampaknya absurd kalau pemimpin sukses disebut kaku dan kebingungan, atau pemimpin yang kesusahan disebut luwes dan tertib.

Efek halo memang sangat kuat sehingga Anda sendiri mungkin merasa mau menolak gagasan bahwa orang dan perilaku yang sama disebut tertib ketika keadaan baik dan kaku ketika keadaan buruk. Karena efek halo, hubungan sebab akibatnya kita tangkap dalam keadaan terbalik: kita rentan percaya bahwa perusahaan gagal karena CEO-nya kaku, padahal sebenarnya CEO tampak kaku karena perusahaannya gagal. Itulah cara ilusi pemahaman terlahir.

Efek halo dan bias hasil berpadu untuk menjelaskan sangat menariknya buku-buku yang berusaha mengambil hikmah dari pemeriksaan sistematis atas bisnis yang sukses. Salah satu contoh terbaik dalam genre itu adalah karya Jim Collins dan Jerry I. Porras, *Built to Last*. Buku tersebut berisi analisis menyeluruh terhadap delapan belas pasang perusahaan yang bersaing, dan dalam tiap pasangan salah satu perusahaan lebih sukses. Data untuk perbandingan itu adalah peringkat berbagai aspek budaya perusahaan, strategi, dan praktik manajemen. "Kami percaya tiap CEO, manajer, dan wiraswasta di dunia harus membaca buku ini," kata para penulisnya. "Anda bisa membangun perusahaan visioner."

Pesan dasar *Built to Last* dan buku-buku lain yang serupa adalah bahwa praktik manajerial yang baik bisa diidentifikasi dan praktik yang baik akan mendatangkan hasil yang baik. Kedua pesan itu berlebihan. Perbandingan antara perusahaan yang lebih dan kurang sukses boleh dikata sebagian besarnya adalah perbandingan antara perusahaan yang lebih dan kurang beruntung. Kalau sudah tahu pentingnya keberuntungan, Anda harus lebih curiga ketika pola-pola yang sangat konsisten muncul dari perbandingan perusahaan yang lebih dan kurang sukses. Dengan adanya keacakan, pola teratur bisa jadi hanya bayangan semu.

Karena keberuntungan berperan besar, kualitas kepemimpinan dan praktik manajemen tidak bisa disimpulkan dengan andal dari pengamatan terhadap kesuksesan. Dan walaupun Anda punya pengetahuan sempurna bahwa seorang CEO punya visi brilian dan kompetensi luar biasa, Anda masih akan tak bisa memprediksi bagaimana prestasi perusahaan dengan akurasi lebih baik ketimbang prediksi dengan melempar koin. Rata-rata perbedaan antara laba dan nilai saham perusahaan sukses dan kurang sukses yang dipelajari dalam *Built to Last* mengecil sampai hampir hilang pada masa sesudah penelitian itu. Profitabilitas rata-rata perusahaan-perusahaan yang disebut dalam buku terkenal *In Search of Excellence* merosot tajam juga dalam waktu singkat. Penelitian terhadap "Most Admired Companies" majalah *Fortune* menemukan bahwa dalam periode dua puluh tahun, perusahaan-perusahaan dengan nilai terburuk malah mengalami peningkatan nilai saham lebih tinggi daripada perusahaan-perusahaan paling dikagumi.

Anda barangkali tergoda untuk memikirkan penjelasan sebab akibat untuk pengamatan-pengamatan itu: barangkali perusahaan yang sukses menjadi puas diri, sedangkan yang kurang sukses berusaha lebih keras. Tapi itu cara yang salah untuk memikirkan apa yang terjadi. Kesenjangan rata-rata mesti berkurang, karena kesenjangan awalnya sebagian disebabkan oleh perbedaan keberuntungan, yang menyebabkan sebagian perusahaan sukses dan sisanya belum sukses. Kita sudah menemui fakta statistika hidup itu: regresi ke rata-rata.

Cerita mengenai jatuh banggunya bisnis menarik pembaca dengan menawarkan apa yang dibutuhkan akal budi manusia: pesan sederhana kemenangan dan kegagalan yang menunjukkan penyebab jelas serta mengabaikan pengaruh kuat keberuntungan dan tak terelakkannya regresi. Cerita-cerita itu memicu dan memelihara ilusi pemahaman, memberi pelajaran yang bernilai kecil kepada pembaca yang terlalu bersemangat memercayainya.

BICARA TENTANG KILAS BALIK

"Kesalahannya terlihat jelas, tapi itu karena kilas balik. Anda tak bisa mengetahuinya sebelum terjadi."

"Dia belajar terlalu banyak dari kisah sukses ini, yang terlalu rapi. Dia terjerumus sesat pikir naratif."

"Dia tak punya bukti untuk berkata perusahaan itu dikelola dengan buruk. Yang dia tahu hanyalah nilai saham yang turun. Itu bias hasil, sebagian kilas balik dan sebagian efek halo."

"Ayo, jangan terjebak bias hasil. Ini keputusan yang bodoh, biarpun mempan."

ILUSI VALIDITAS

Sistem 1 dirancang untuk melompat ke kesimpulan berdasarkan sedikit bukti—dan tak dirancang untuk mengetahui jarak lompatannya. Karena WYSIATI, yang penting hanya bukti yang ada. Karena keyakinan akibat koherensi, keyakinan subjektif yang kita punya terhadap pendapat kita mencerminkan koherensi cerita yang dibangun Sistem 1 dan Sistem 2. Jumlah dan kualitas bukti tidak banyak berpengaruh, karena sedikit bukti pun sudah bisa membuat cerita yang bagus. Sebagian kepercayaan kita yang terpenting tak memiliki bukti, selain bahwa orang-orang yang kita cintai dan percayai memegang kepercayaan itu. Mengingat betapa sedikit yang kita ketahui, keyakinan kita terhadap hal-hal yang kita percayai itu kelewatan—dan juga sangat penting.

ILUSI VALIDITAS

Puluhan tahun lalu, saya menghabiskan waktu yang rasanya cukup lama di bawah matahari terik, menonton kelompok-kelompok prajurit yang mandi keringat selagi mereka menyelesaikan suatu masalah. Saya ketika itu sedang berdinas wajib militer di Angkatan Darat Israel. Saya baru lulus S1 psikologi, dan sesudah setahun menjadi perwira infanteri, saya ditugaskan di cabang psikologi Angkatan Darat, tempat salah satu tugas yang kadang saya dapat adalah membantu mengevaluasi calon-

calon untuk pelatihan perwira. Kami menggunakan metode yang telah dikembangkan oleh Angkatan Darat Inggris pada Perang Dunia II.

Satu tes, bernama "tantangan kelompok tanpa pemimpin", dilaksanakan di medan halang rintang. Delapan calon yang tak saling kenal, tanpa mengenakan tanda pangkat apa pun dan hanya diidentifikasi dengan angka, diperintahkan mengangkat batang kayu panjang dari atas tanah dan membawanya ke dekat dinding setinggi kira-kira 1,8 meter. Kelompok itu harus bergerak ke sisi lain dinding tanpa membuat batang kayu menyentuh tanah atau dinding, dan tanpa ada seorang pun menyentuh dinding. Jika ada hal terlarang yang terjadi, mereka harus mengaku dan mulai dari awal.

Ada banyak cara untuk memecahkan persoalan itu. Satu jawaban yang lazim adalah mengirim beberapa anggota kelompok ke balik dinding dengan cara memanjat batang kayu yang diacungkan miring seperti alat pancing raksasa oleh anggota-anggota kelompok lainnya. Atau beberapa prajurit naik ke bahu kawannya dan melompat ke seberang dinding. Kemudian orang terakhir harus melompat ke batang kayu yang diacungkan miring oleh kelompoknya, lalu menuruni batang kayu itu selagi yang lain menjaga agar dia dan batang kayu tetap tegak di udara, lalu melompat ke seberang dinding. Kegagalan sering terjadi pada titik itu sehingga mereka semua harus mulai dari awal.

Selagi saya dan seorang rekan mengawasi latihan itu, kami mencatat siapa yang mengambil alih kepemimpinan, siapa yang mencoba memimpin tapi ditolak, seberapa kooperatif tiap prajurit dalam bekerja sama. Kami melihat siapa yang tampak keras kepala, mengalah, sombong, sabar, berangasan, gigih, atau mudah menyerah. Kadang kami melihat rasa dengki akibat persaingan ketika seseorang yang gagasannya ditolak kelompok jadi malas-malasan. Dan kami melihat reaksi terhadap krisis: siapa yang memarahi rekan yang kesalahannya membuat seluruh kelompok gagal, siapa yang maju memimpin ketika tim yang lelah harus mulai dari awal lagi. Kami merasa, di bawah tekanan, tiap orang akan menunjukkan sifat aslinya. Kesan yang kami dapat mengenai sifat setiap calon terasa jelas dan meyakinkan seperti warna langit.

Sesudah melihat para calon mencoba beberapa kali, kami harus merangkum kesan mengenai kemampuan kepemimpinan tiap prajurit dan menentukan, berdasarkan penilaian, siapa yang seharusnya layak mengikuti pelatihan perwira. Kami habiskan waktu membahas tiap kasus dan kesan kami. Tugas itu tak sukar, karena kami merasa sudah melihat keahlian kepemimpinan tiap prajurit. Sebagian tampak seperti pemimpin yang kuat, lainnya lemah atau sombong, lainnya lagi biasa-biasa saja tapi tidak tanpa harapan. Ada juga yang tampak lemah sekali sehingga langsung kami coret dari daftar calon perwira. Ketika banyak pengamatan kami terhadap tiap calon berpadu menjadi cerita yang koheren, kami sepenuhnya yakin terhadap evaluasi kami dan merasa bahwa apa yang kami lihat menunjukkan masa depan secara langsung. Prajurit yang mengambil alih kendali ketika kelompok mengalami masalah dan memimpin kelompok melewati dinding merupakan pemimpin pada saat itu. Jelas, tebakan terbaik kami mengenai akan seberapa hebat dia dalam pelatihan, atau dalam pertempuran, adalah bahwa dia bakal seefektif ketika menghadapi dinding. Prediksi lain tampak tak konsisten dengan bukti di depan mata kami.

Karena kesan yang kami dapat mengenai seberapa baik prestasi tiap prajurit umumnya koheren dan jelas, prediksi formal kami juga jelas. Satu nilai biasanya langsung terpikir dan kami jarang merasa ragu atau mendapat kesan-kesan yang saling bertentangan. Kami cukup siap mengumumkan, "Yang ini tidak akan berhasil," "Yang itu biasa-biasa saja, tapi dia masih bisa," atau "Dia akan jadi bintang." Kami tak merasa perlu mempertanyakan, menyesuaikan, atau meragukan prakiraan kami. Tapi kalau ditantang kami siap mengakui, "Tapi tentu saja segalanya bisa terjadi." Kami bersedia mengakui itu, karena meski kami mendapat kesan kuat mengenai tiap calon, kami tahu pasti bahwa prakiraan kami umumnya tak berguna.

Bukti bahwa kami tak dapat memprakirakan keberhasilan secara akurat banyak sekali. Tiap beberapa bulan kami mengikuti sesi umpan balik, saat kami diberitahu bagaimana jadinya para kadet di sekolah perwira sehingga kami bisa membandingkan penilaian kami dengan pendapat para komandan yang telah lama memantau mereka. Ce-

ritanya selalu sama: kemampuan kami memprediksi prestasi di sekolah perwira tidak penting. Prakiraan kami lebih baik daripada tebak-tebakan belaka, tapi tidak jauh lebih baik.

Kami kecewa untuk beberapa lama sesudah menerima kabar kurang enak itu. Tapi kami ada di Angkatan Darat. Berguna atau tidak, ada rutinitas untuk diikuti dan perintah untuk dipatuhi. Kelompok calon baru datang pada hari berikutnya. Kami bawa mereka ke medan halang rintang, kami perintahkan mereka melewati dinding, mereka angkat batang kayu, dan dalam beberapa menit kami melihat sifat dasar mereka, jelas seperti sebelumnya. Kebenaran pahit mengenai kualitas prediksi kami tak berpengaruh sama sekali terhadap cara kami mengevaluasi calon dan keyakinan yang kami rasakan terhadap pertimbangan dan prediksi kami mengenai orang-orang itu.

Yang terjadi memang luar biasa. Bukti kegagalan kami seharusnya mengguncang keyakinan kami terhadap penilaian calon yang kami buat, tapi ternyata tidak. Seharusnya kami juga menyesuaikan prediksi, tapi juga tidak. Kami tahu pasti bahwa prediksi kami cuma sedikit lebih baik daripada tebakan acak, tapi kami terus merasa dan bertindak seolah tiap prediksi kami valid. Saya teringat ilusi Müller-Lyer, ketika kita tahu panjang garis-garisnya sama tapi terlihat tetap berbeda. Saya sangat terpukau dengan kiasan itu sampai-sampai saya buat istilah untuk pengalaman kami: *ilusi validitas*.

Saya telah menemukan ilusi kognitif pertama saya.

Puluhan tahun kemudian, saya bisa melihat banyak tema utama pemikiran saya—dan buku ini—dalam cerita lama itu. Harapan kami akan prestasi masa depan para prajurit adalah contoh jelas substitusi, terutama heuristik keterwakilan. Sesudah mengamati perilaku seorang prajurit selama satu jam dalam situasi buatan, kami merasa tahu seberapa hebat dia dalam menghadapi tantangan pelatihan perwira dan kepemimpinan di medan laga. Prediksi kami sepenuhnya tak regresif—kami tak sungkan memprediksi kegagalan atau keberhasilan luar biasa berdasarkan bukti lemah. Itu contoh jelas WYSIATI. Kami

mendapat kesan meyakinkan dari perilaku yang kami amati dan tak punya cara melibatkan ketidaktahuan kami atas faktor-faktor yang bakal menentukan seberapa hebat si calon kalau menjadi perwira.

Kalau dilihat lagi, bagian paling mengejutkan dalam cerita itu adalah bawah pengetahuan kami atas aturan umum—bahwa kami tak bisa memprediksi—tak punya pengaruh terhadap keyakinan kami untuk kasus-kasus individual. Saya bisa lihat sekarang bahwa reaksi kami sama dengan reaksi para mahasiswa Nisbett dan Borgida ketika mereka diberitahu bahwa sebagian besar orang tak membantu orang asing yang menderita kejang-kejang. Jelas mereka percaya statistika yang ditunjukkan, tapi nilai dasarnya tak memengaruhi pertimbangan mengenai apakah orang yang mereka lihat di video bakal menolong orang asing atau tidak. Sebagaimana ditunjukkan Nisbett dan Borgida, orang sering enggan menyimpulkan yang khusus dari yang umum.

Keyakinan subjektif terhadap suatu pertimbangan bukanlah evaluasi rasional terhadap probabilitas pertimbangan itu tepat. Keyakinan adalah suatu perasaan, yang mencerminkan koherensi informasi dan kemudahan kognitif mengolah informasi itu. Ada baiknya kita serius menanggapi pengakuan ketidakpastian, tapi pernyataan keyakinan tinggi utamanya memberitahu Anda bahwa orang menyatakan sudah membangun cerita yang koheren dalam benaknya, biarpun cerita itu tak mesti benar.

ILUSI KEAHLIAN MEMILIH SAHAM

Pada 1984, Amos dan saya dan teman kami Richard Thaler mengunjungi satu perusahaan Wall Street. Tuan rumah, seorang manajer investasi senior, mengundang kami untuk membahas peran bias pertimbangan dalam investasi. Saya tahu sedikit sekali mengenai keuangan sampai-sampai saya tak tahu apa yang harus ditanyakan, tapi saya ingat satu bagian percakapan. "Kalau Anda menjual saham," tanya saya, "siapa yang membelinya?" Dia menjawab dengan melambaikan tangan seperti ke arah jendela, menandakan bahwa dia berharap pembelinya adalah orang lain yang mirip dia. Itu aneh. Apa yang membuat

seseorang membeli dan orang lain menjual? Apa yang dikira diketahui para penjual dan tak diketahui para pembeli?

Sejak saat itu, pertanyaan-pertanyaan saya mengenai pasar saham telah mengeras menjadi teka-teki besar: satu industri besar yang tampaknya sebagian besar dibangun di atas *ilusi keahlian*. Miliaran saham diperjualbelikan tiap hari, banyak orang membeli tiap saham dan orang lain menjual saham kepada mereka. Tak aneh 100 juta lebih lembar satu jenis saham berpindah tangan dalam sehari. Sebagian besar pembeli dan penjual tahu mereka punya informasi yang sama; mereka berjual beli saham utamanya karena punya pendapat yang berbeda. Pembeli berpikir harganya terlalu rendah dan bisa naik, sementara penjual berpikir harganya tinggi dan bisa turun. Yang jadi teka-teki adalah mengapa pembeli dan penjual sama-sama menganggap harga terkini itu salah. Apa yang membuat mereka percaya bahwa mereka tahu lebih baik mengenai harga saham seharusnya dibanding pasar? Bagi kebanyakan dari mereka, kepercayaan itu ilusi.

Secara garis besar, teori standar cara kerja pasar saham diterima oleh semua pelaku industri tersebut. Semua orang di bisnis investasi sudah membaca buku luar biasa Burton Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street*. Gagasan pusat Malkiel adalah harga saham mencakup semua pengetahuan yang tersedia mengenai nilai satu perusahaan dan prediksi terbaik atas masa depan saham itu. Jika sebagian orang percaya harga satu saham akan lebih tinggi besok, mereka akan membeli saham itu lebih banyak hari ini. Pada gilirannya tindakan itu akan menyebabkan harga saham tersebut naik. Jika semua aset di pasar dihargai dengan tepat, tak seorang pun bisa berharap untung atau rugi karena melakukan jual beli saham. Harga-harga sempurna tak menyisakan ruang untuk kecerdikan, tapi juga melindungi orang dari kebodohnya sendiri. Namun, kita sekarang tahu teori itu tak cukup benar. Banyak investor individual rugi terus dalam bermain saham; itu pencapaian yang tidak bisa dilakukan secara acak. Demonstrasi pertama kesimpulan mengejutkan itu didapat oleh Terry Odean, seorang profesor keuangan di UC Berkeley yang pernah menjadi mahasiswa saya.

Odean mengawali dengan mempelajari catatan *trading* 10.000 akun

pialang investor individual dalam tujuh tahun. Dia bisa menganalisis tiap transaksi yang dilakukan para investor di perusahaan tersebut, nyaris 163.000 transaksi. Kumpulan data yang besar itu membuat Odean bisa mengidentifikasi semua peristiwa penjualan sebagian saham milik seorang investor yang disusul pembelian saham lain oleh investor yang sama. Berdasarkan tindakan itu, terungkaplah bahwa si investor punya gagasan tertentu mengenai masa depan kedua saham: dia berharap saham yang dibelinya akan lebih baik perubahannya daripada saham yang dia jual.

Untuk menentukan apakah gagasan itu memiliki dasar yang kuat, Odean membandingkan laba/rugi dari saham yang dijual dan saham yang dibeli sebagai penggantinya selama satu tahun sesudah transaksi. Hasilnya selalu buruk. Rata-rata saham yang dijual *trader* individual berkinerja lebih baik daripada yang dibeli, dengan perbedaan cukup besar: 3,2 persen poin per tahun, jauh di atas biaya melakukan dua transaksi.

Perlu diingat bahwa itu pernyataan rata-rata: beberapa individu mendapat untung, lainnya rugi besar. Namun, jelaslah bahwa bagi mayoritas investor individual, tidak berbuat apa-apa kiranya tindakan yang lebih baik daripada mengikuti gagasan yang datang ke benak mereka. Riset berikutnya oleh Odean dan koleganya, Brad Barber, menyokong kesimpulan itu. Dalam makalah berjudul "Trading is Hazardous to Your Wealth", mereka menunjukkan bahwa rata-rata *trader* paling aktif mendapat hasil paling buruk, sementara para investor yang paling jarang melakukan jual beli mendapat hasil paling baik. Dalam makalah lain, berjudul "Boys Will Be Boys", mereka menunjukkan bahwa laki-laki jauh lebih sering bertindak mengikuti gagasan tak berguna daripada perempuan sehingga perempuan mendapat hasil lebih baik dalam investasi daripada laki-laki.

Tentu saja, selalu ada pihak lain yang menjadi mitra bertransaksi; secara umum, pihak lain itu lembaga-lembaga keuangan dan investor-investor profesional, yang siap memanfaatkan kesalahan-kesalahan para *trader* individual ketika memilih saham yang dijual dan dibeli. Riset lebih lanjut oleh Barber dan Odean mengungkapkan kesalahan-

kesalahan itu. Investor individual suka mengunci keuntungan dengan menjual "pemenang", saham yang telah mengalami kenaikan harga sejak dibeli, dan terus memegang "pecundang". Sayangnya bagi mereka, saham yang baru menjadi pemenang cenderung berkinerja lebih baik daripada saham pecundang pada jangka pendek, jadi mereka menjual saham yang salah. Mereka juga membeli saham yang salah. Bisa diperkirakan investor individual bergerombol ke perusahaan-perusahaan yang menarik perhatian mereka karena sedang ada di berita. Investor profesional lebih pilih-pilih dalam menanggapi berita. Temuan-temuan itu memberi sedikit pembenaran bagi label "uang pintar" yang diterakan para profesional keuangan kepada diri mereka sendiri.

Walau para profesional bisa mendapat kekayaan cukup banyak dari amatir, hanya sedikit pemilih saham, kalau memang ada, yang memiliki keahlian yang diperlukan untuk mengalahkan pasar terus-menerus, tahun demi tahun. Investor profesional, termasuk manajer dana, gagal dalam tes keahlian dasar: prestasi terus-menerus. Diagnosis keberadaan keahlian apa pun adalah konsistensi perbedaan prestasi individual. Logikanya sederhana: jika perbedaan individual pada satu tahun disebabkan keberuntungan belaka, peringkat investor berdasarkan prestasi akan berubah-ubah terus dan korelasi antar tahunnya nol. Tapi kalau ada keahlian, peringkat akan stabil. Bertahannya perbedaan individual adalah ukuran untuk mengetahui ada tidaknya keahlian di antara pegolf, penjual mobil, dokter gigi, bahkan polisi yang menilang.

Reksa dana dijalankan oleh para profesional yang sangat berpengalaman dan bekerja keras, yang membeli dan menjual saham untuk mencapai hasil terbaik yang dimungkinkan untuk klien mereka. Meski demikian, bukti dari lima puluh tahun lebih penelitian menunjukkan dengan jelas: bagi kebanyakan manajer dana, pemilihan saham lebih mirip melempar dadu daripada bermain poker. Biasanya, setidaknya dua dari tiap tiga reksa dana berprestasi di bawah rata-rata tiap tahun.

Yang lebih penting, korelasi antar tahun pada hasil reksa dana sangat kecil, nyaris tidak di atas nol. Reksa dana yang sukses pada satu tahun umumnya beruntung; mendapat angka besar dari dadu. Ada kesepakatan umum di antara para peneliti bahwa hampir semua pe-

milih saham, sadar atau tidak—dan beberapa memang sadar—bermain judi. Pengalaman subjektif para *trader* adalah bahwa mereka membuat tebakan berdasar dan masuk akal dalam situasi serba tak pasti. Tapi, dalam pasar yang sangat efisien, tebakan berdasar tak lebih akurat daripada tebakan sembarangan.

Beberapa tahun lalu saya mendapat kesempatan langka mempelajari ilusi keahlian finansial dari dekat. Saya diundang berbicara di hadapan sekelompok penasihat investasi dalam perusahaan yang memberi saran finansial dan jasa lain kepada klien-klien sangat kaya. Saya minta data untuk mempersiapkan presentasi dan diberi harta karun kecil: lembar kerja yang merangkum hasil investasi sekitar 25 penasihat keuangan yang tak disebut namanya selama delapan tahun. Skor tiap penasihat keuangan adalah penentu bonus akhir tahun. Mudah saja menyusun peringkat tiap penasihat keuangan berdasarkan prestasi tiap tahun, lalu menentukan apakah ada perbedaan keahlian yang bertahan lama di antara mereka dan apakah penasihat keuangan yang sama secara konsisten mencapai hasil lebih baik untuk klien dari tahun ke tahun.

Untuk menjawab pertanyaan itu, saya menghitung koefisien korelasi antara peringkat pada tiap pasangan tahun: tahun 1 dengan tahun 2, tahun 1 dengan tahun 3, dan seterusnya sampai tahun 7 dengan tahun 8. Yang didapat adalah 28 koefisien korelasi, satu untuk tiap pasangan tahun. Saya tahu teorinya dan siap menemukan bukti lemah keberadaan keahlian. Tetap saja saya terkejut mendapati bahwa rata-rata korelasi dari 28 pasangan adalah 0,01. Dengan kata lain, nol. Korelasi konsisten yang bakal menunjukkan perbedaan keahlian tak ditemukan. Hasilnya menyerupai apa yang kita harapkan dari permainan untung-untungan, bukan adu keahlian.

Tak seorang pun di perusahaan itu yang tampaknya tahu mengenai hakikat permainan yang dimainkan oleh para pemilih saham. Para penasihat keuangan sendiri merasa mereka profesional kompeten yang melakukan pekerjaan serius, dan atasan mereka setuju. Pada malam sebelum seminar, Richard Thaler dan saya makan malam bersama

beberapa eksekutif top perusahaan tersebut, orang-orang yang memutuskan ukuran bonus. Kami minta mereka menebak korelasi tahunan dalam peringkat para penasihat keuangan. Mereka kira mereka tahu apa yang bakal datang dan tersenyum sambil berkata "tidak tinggi sekali" atau "prestasi jelas naik turun". Tapi segera jelaslah bahwa tak seorang pun mengira korelasi rata-ratanya adalah nol.

Pesan kami kepada para eksekutif adalah, setidaknya dalam pembuatan portofolio, perusahaan mereka menghargai keberuntungan seolah-olah keberuntungan itu keahlian. Seharusnya itu kabar mengejutkan buat mereka, tapi mereka tak terkejut. Tak ada tanda bahwa mereka tak percaya kami. Mana bisa? Bagaimanapun, kami sudah menganalisis hasil mereka sendiri, dan mereka cukup canggih untuk bisa melihat kesimpulan yang tersirat, yang tidak kami sebut terang-terangan. Kami semua melanjutkan makan malam dengan tenang, dan saya tak ragu bahwa temuan kami dan dampaknya segera masuk kotak dan kehidupan di perusahaan itu lalu berlanjut seperti biasa. Ilusi keahlian bukan hanya penyimpangan individual, melainkan tertanam dalam budaya industri tersebut. Fakta yang menantang asumsi dasar—sehingga mengancam penghidupan dan harga diri orang—tidak diterima. Akal budi tak mencernanya. Itu berlaku bagi studi statistik prestasi, yang menyediakan informasi nilai dasar yang biasa diabaikan orang kalau bertentangan dengan kesan pribadi yang didapat dari pengalaman.

Pagi berikutnya, kami melaporkan temuan itu kepada para penasihat keuangan, dan tanggapan mereka juga datar. Pengalaman mereka sendiri melakukan pertimbangan saksama terhadap permasalahan rumit jauh lebih meyakinkan bagi mereka daripada satu fakta statistik yang tak jelas. Ketika kami selesai, salah seorang eksekutif yang makan malam bersama saya malam sebelumnya mengantarkan saya dengan mobil ke bandar udara. Dia berkata kepada saya, dengan nada membela diri, "Saya sudah berbuat banyak untuk perusahaan dan tak ada yang boleh mengambil itu dari saya." Saya tersenyum dan tak berkata apa-apa. Tapi saya berpikir, "Nah, saya mengambilnya dari Anda tadi pagi. Jika keberhasilan Anda sebagian besar karena keberuntungan, seberapa banyak Anda mengakuinya?"

APA YANG MENYOKONG ILUSI KEAHLIAN DAN VALIDITAS?

Ilusi kognitif bisa lebih bandel daripada ilusi visual. Yang Anda pelajari mengenai ilusi Müller-Lyer tak mengubah cara Anda melihat garis, tapi mengubah perilaku Anda. Sekarang Anda tahu bahwa Anda tak bisa memercayai kesan Anda mengenai panjang garis-garis yang memiliki anak panah, dan Anda juga tahu bahwa dalam tampilan standar Müller-Lyer Anda tak bisa percaya apa yang Anda lihat. Ketika ditanyai mengenai panjang garis, Anda akan menjawab dengan pengetahuan baru, bukan ilusi yang tetap Anda lihat. Berbeda dengan itu, ketika saya dan para kolega di Angkatan Darat mengetahui bahwa validitas tes penilaian kepemimpinan kami rendah, kami menerima fakta itu secara intelektual, tapi fakta itu tidak punya dampak kepada perasaan maupun tindakan kami sesudahnya. Tanggapan yang kami terima di perusahaan finansial lebih ekstrem. Saya yakin bahwa pesan yang saya dan Thaler sampaikan kepada para eksekutif dan manajer portofolio langsung dibuang ke sudut gelap ingatan, tempat pesan itu tak bakal menyebabkan kerusakan.

Mengapa para investor, amatir dan profesional, bersikeras percaya bahwa mereka bisa mengalahkan pasar, bertentangan dengan satu teori ekonomi yang diterima sebagian besar mereka, dan bertentangan dengan apa yang dapat mereka pelajari dari evaluasi tanpa kepentingan terhadap pengalaman pribadi mereka? Banyak tema bab-bab terdahulu muncul lagi dalam penjelasan mengenai marak dan bertahannya ilusi keahlian di dunia finansial.

Penyebab psikologis terkuat ilusi itu jelas karena orang yang memilih saham sedang menggunakan keahlian tingkat tinggi. Mereka memeriksa data dan prakiraan ekonomi, mempelajari laporan pendapatan dan neraca, mengevaluasi kualitas manajemen puncak, dan menilai persaingan. Semua itu adalah pekerjaan serius yang membutuhkan pelatihan panjang, dan orang yang melakukannya mendapat pengalaman langsung (dan valid) menggunakan keahlian. Sayangnya, keahlian dalam mengevaluasi prospek bisnis satu perusahaan tak cukup untuk

jual-beli saham yang sukses, di mana pertanyaan pentingnya adalah apakah informasi mengenai satu perusahaan sudah tercakup dalam harga sahamnya. Rupanya para *trader* tak punya keahlian untuk menjawab pertanyaan penting itu, tapi tampaknya mereka tak tahu bahwa mereka tak tahu itu. Seperti saya temukan dari pengamatan terhadap para kadet di medan halang rintang, keyakinan subjektif para *trader* adalah suatu perasaan, bukan pertimbangan. Pemahaman kita atas kemudahan kognitif dan koherensi asosiatif meletakkan keyakinan subjektif tepat dalam Sistem 1.

Terakhir, ilusi validitas dan keahlian disokong budaya profesional yang kuat. Kita tahu bahwa orang bisa yakin tak tergoyahkan terhadap pernyataan apa pun, seabsurd apa pun, ketika mereka didukung komunitas orang-orang yang percaya hal yang sama. Mengingat adanya budaya profesional komunitas finansial, tak heran banyak orang dalam dunia itu percaya bahwa mereka adalah segelintir orang terpilih yang bisa melakukan apa yang mereka anggap orang lain tak bisa lakukan.

ILUSI PAKAR

Gagasan bahwa masa depan tak bisa diprediksi digugurkan setiap hari oleh kemudahan menjelaskan masa lalu. Seperti ditunjukkan Nassim Taleb di *The Black Swan*, kecenderungan kita membangun dan memercayai narasi masa lalu yang koheren membuat kita sukar menerima keterbatasan kemampuan kita untuk memprakirakan. Segalanya masuk akal dalam kilas balik, dan fakta itu dimanfaatkan para pakar finansial tiap malam selagi mereka menawarkan penjelasan meyakinkan mengenai peristiwa sepanjang hari itu. Dan kita tak bisa meredam intuisi kuat bahwa yang masuk akal dalam kilas balik hari ini bisa diprediksi kemarin. Ilusi bahwa kita mengerti masa lalu memelihara keyakinan berlebihan terhadap kemampuan kita memprediksi masa depan.

Penggambaran "gerak maju sejarah" menyiratkan keteraturan dan arah. Gerak maju itu tidak acak, bukan berjalan-jalan tanpa arah tertentu. Kita pikir kita seharusnya bisa menjelaskan masa lalu de-

ngan memusatkan perhatian ke gerakan-gerakan sosial besar dan perkembangan budaya dan teknologi atau niat dan kemampuan beberapa tokoh besar. Gagasan bahwa peristiwa-peristiwa besar dalam sejarah ditentukan oleh keberuntungan sangat mengejutkan, walau bisa dibuktikan kebenarannya. Sukar memikirkan sejarah abad ke-20, termasuk gerakan-gerakan sosial besar di dalamnya, tanpa melibatkan peran Hitler, Stalin, dan Mao Zedong. Tapi ada suatu saat, tepat sebelum satu sel telur dibuahi, ketika ada peluang 50:50 suatu embrio bisa jadi berjenis kelamin laki-laki yang menjadi Hitler, atau menjadi perempuan. Kalau ketiga tokoh digabung, ada peluang satu banding delapan bahwa abad ke-20 tidak memiliki salah satu dari ketiga tokoh besar itu, dan mustahil menyatakan bahwa sejarah bakal berjalan dengan cara yang sama kalau mereka tak ada. Pembuahan ketiga sel telur itu memiliki konsekuensi besar, dan membuat gagasan bahwa perkembangan jangka panjang bisa diprediksi itu konyol.

Namun, ilusi prediksi valid tetap bertahan, dan kenyataan itu dimanfaatkan orang-orang yang bisnisnya adalah prediksi—tak hanya pakar finansial, tapi juga "pengamat" bisnis dan politik. Stasiun televisi dan radio dan koran punya panel pakar yang pekerjaannya mengomentari masa lalu dan meramalkan masa depan. Penonton dan pembaca mendapat kesan bahwa mereka menerima informasi yang eksklusif, atau setidaknya menambah pengetahuan. Dan tak ada keraguan bahwa para pakar dan pihak yang memberi tempat kepada mereka benar-benar percaya bahwa mereka menawarkan informasi seperti itu. Philip Tetlock, psikolog di University of Pennsylvania, menjelaskan apa yang disebut prediksi pakar dalam penelitian besar sepanjang dua puluh tahun, yang dia terbitkan dalam buku tahun 2005, *Expert Political Judgment: How Good Is It? How Can We Know?* Tetlock telah menetapkan dasar bagi segala pembahasan topik tersebut pada masa depan.

Tetlock mewawancarai 284 orang yang penghidupannya "memberi komentar atau nasihat mengenai tren politik dan ekonomi." Dia meminta mereka menilai peluang terjadinya peristiwa-peristiwa tertentu pada masa depan yang tak jauh, dalam bidang yang mereka kuasai

dan tidak kuasai. Akankah Gorbachev digulingkan dalam kudeta? Akankah Amerika Serikat berperang di Teluk Persia? Negara mana yang bakal menjadi pasar besar yang berkembang berikutnya? Secara keseluruhan, Tetlock mengumpulkan 80.000 lebih prediksi. Dia juga bertanya kepada para pakar, bagaimana mereka mencapai kesimpulan, bagaimana mereka bereaksi ketika dibuktikan keliru, dan bagaimana mereka menilai bukti yang tak mendukung pendapat mereka. Para responden diminta menilai peluang tiga kemungkinan hasil di tiap kasus: bertahannya *status quo*, makin banyak/besar/tingginya sesuatu seperti kebebasan politik atau pertumbuhan ekonomi, atau makin sedikit/kecil/rendahnya hal itu.

Hasilnya parah sekali. Perkiraan para pakar lebih buruk daripada kalau mereka sekadar menganggap peluang ketiga hasil itu sama besar. Dengan kata lain, orang yang menghabiskan waktu dan mendapat penghidupan dari mempelajari topik tertentu menghasilkan prediksi yang lebih buruk daripada tebak-tebakan acak. Dalam bidang yang dikuasai pun para pakar tidak lebih baik daripada yang bukan pakar.

Mereka yang tahu lebih banyak membuat perkiraan yang sedikit lebih baik daripada yang tahu sedikit. Tapi mereka yang pengetahuannya paling banyak juga sering kurang andal. Alasannya orang yang mendapat pengetahuan lebih banyak mengembangkan ilusi keahlian yang lebih besar dan menjadi kelewat percaya diri. "Yang meresahkan, kami cepat sekali mencapai titik penipisan hasil prediksi marginal berdasarkan tingkat pengetahuan," tulis Tetlock. "Pada zaman spesialisasi akademis sangat tajam ini, tidak ada alasan untuk menganggap para kontributor jurnal top—ahli ilmu politik terkemuka, pakar studi wilayah, ahli ekonomi, dan seterusnya—lebih baik daripada jurnalis atau pembaca *The New York Times* dalam 'membaca' situasi yang berkembang." Tetlock mendapati makin terkenal orang yang membuat prakiraan, makin flamboyan prakiraannya. "Para pakar yang laris," tulisnya, "lebih percaya diri daripada kolega mereka yang berada jauh dari ketenaran."

Tetlock juga menemukan bahwa para pakar menolak mengakui bahwa mereka keliru, dan ketika mereka terpaksa mengaku keliru,

mereka punya banyak alasan: mereka hanya keliru memperkirakan waktu, terjadi peristiwa yang tak terduga, atau mereka keliru tapi alasan kelirunya tepat. Pakar juga manusia. Mereka silau dengan kece-merlangan diri sendiri dan tidak suka kalau keliru. Para pakar tersesat bukan karena apa yang mereka percayai, melainkan karena cara mereka berpikir, kata Tetlock. Dia menggunakan istilah dari esai Isaiah Berlin mengenai Tolstoy, "The Hedgehog and the Fox" (Landak dan Rubah). Landak "tahu satu hal besar" dan punya satu teori tentang dunia; mereka menjelaskan peristiwa dalam kerangka kerja koheren, tak sabar menghadapi pihak lain yang tak memandang dunia seperti mereka, dan yakin dengan prakiraannya. Mereka juga sangat enggan mengakui kekeliruan. Bagi Landak, prediksi yang gagal hampir selalu "hanya salah waktu" atau "hampir benar". Mereka punya pendapat dan tegas, yang disukai produser televisi. Dua Landak dengan pendapat berseberangan mengenai satu perkara, yang saling serang gagasan idiot lawannya, menghasilkan tontonan seru.

Sementara itu, Rubah adalah pemikir yang rumit. Rubah tidak percaya bahwa satu hal besar mendorong gerak maju sejarah (contohnya, tidak percaya bahwa Ronald Reagan sendirian mengakhiri Perang Dingin dengan berdiri teguh menghadapi Uni Soviet). Sebaliknya, Rubah mengakui bahwa kenyataan yang muncul dari interaksi banyak pelaku dan kekuatan, termasuk keberuntungan belaka, sering kali menimbulkan hasil besar dan tak terduga. Para Rubah-lah yang mendapat nilai paling bagus dalam penelitian Tetlock, walau tetap saja nilai mereka rendah. Mereka lebih jarang diundang ikut serta dalam debat televisi dibanding Landak.

BUKAN SALAH PAKAR—DUNIA MEMANG SUKAR

Inti bab ini bukanlah bahwa orang-orang yang mencoba memprediksi masa depan membuat banyak kesalahan; itu sih sudah pasti. Pelajaran pertamanya adalah bahwa kesalahan prediksi tak bisa dihindari karena dunia tak bisa diprediksi. Pelajaran kedua adalah bahwa keyakinan subjektif yang tinggi tak boleh dipercaya sebagai penanda akurasi (keyakinan rendah bisa lebih informatif).

Tren jangka pendek bisa diprakirakan; perilaku dan prestasi juga bisa diprediksi cukup akurat berdasarkan perilaku dan prestasi terdahulu. Tapi seharusnya kita tak berharap prestasi dalam pelatihan perwira dan pertempuran bisa diprediksi dari perilaku di medan halang rintang—perilaku dalam tes dan di dunia nyata ditentukan banyak faktor yang khas pada tiap situasi. Hilangkan satu anggota yang sangat menonjol dalam kelompok berisi delapan orang dan kepribadian semua orang akan tampak berubah. Geser jalur tembakan beberapa sentimeter dan prestasi seorang perwira akan berubah. Saya tidak menyangkal validitas semua tes—jika suatu tes memprediksi hasil penting dengan validitas 0,20 atau 0,30, tes itu layak digunakan. Tapi sebaiknya Anda jangan berharap lebih. Selayaknya Anda jangan berharap banyak atau tidak usah berharap sekalian kepada pemilih saham Wall Street yang berharap bisa lebih akurat daripada pasar dalam memprediksi masa depan harga-harga. Dan Anda tak mesti berharap banyak kepada pakar yang membuat prediksi jangka panjang—walau boleh jadi mereka punya wawasan berharga mengenai masa depan yang tak jauh. Garis yang memisahkan masa depan yang bisa diprediksi dengan masa depan jauh yang tak bisa diprediksi belum ditentukan.

BICARA TENTANG ILUSI KEAHLIAN

"Dia tahu catatan menunjukkan perkembangan penyakit ini tak bisa diprediksi. Bagaimana dia bisa begitu yakin? Rasanya ada ilusi validitas.

"Dia punya cerita koheren yang menjelaskan semua yang dia ketahui, dan koherensi membuat dia merasa enak."

"Apa yang membuatnya percaya dia lebih pintar daripada pasar? Apa ini ilusi keahlian?"

"Dia landak. Dia punya satu teori yang menjelaskan semuanya sehingga merasa sudah mengerti dunia."

"Pertanyaannya bukan apakah para pakar ini memang terdidik, tapi apakah dunia mereka bisa diprediksi."

INTUISI VS. FORMULA

Paul Meehl merupakan sosok yang aneh dan menakjubkan, juga salah seorang psikolog paling serbabisa pada abad ke-20. Di University of Minnesota dia mengajar di jurusan psikologi, hukum, psikiatri, neurologi, dan filsafat. Dia juga menulis mengenai agama, ilmu politik, dan pembelajaran pada tikus. Meehl, peneliti yang ahli dalam statistika dan pengkritik keras klaim-klaim kosong dalam psikologi klinis, juga seorang praktisi psikoanalisis. Dia menulis esai-esai mendalam mengenai dasar-dasar filosofis riset psikologi yang hampir saya hafalkan ketika saya masih mahasiswa pascasarjana. Saya tak pernah bertemu Meehl, tapi dia salah seorang idola saya sejak saya membaca karyanya, *Clinical vs. Statistical Prediction: A Theoretical Analysis and a Review of the Evidence*.

Dalam buku tipis itu, yang belakangan dia sebut "buku kecil saya yang meresahkan", Meehl meninjau hasil 20 penelitian yang telah menganalisis apakah *prediksi klinis* berdasarkan kesan subjektif profesional terlatih lebih akurat daripada *prediksi statistik* yang dibuat dengan memadukan beberapa nilai atau peringkat berdasarkan satu aturan. Dalam satu penelitian tipikal, para konselor terlatih memprediksi nilai mahasiswa baru pada akhir tahun ajaran. Para konselor mewawancarai tiap mahasiswa selama 45 menit. Mereka juga punya

akses ke nilai sekolah menengah atas, beberapa tes bakat, dan pernyataan pribadi setebal empat halaman. Namun, rumus ternyata lebih akurat daripada 11 dari 14 konselor. Meehl melaporkan hasil yang umumnya serupa pada berbagai hasil prediksi lain, termasuk pelanggaran masa percobaan hukuman, keberhasilan dalam pelatihan pilot, dan residivisme kriminal.

Tak heran buku Meehl memicu kekagetan dan ketidakpercayaan di antara para psikolog klinis, dan kontroversi yang dimulainya telah menghasilkan serangkaian riset yang masih berlangsung sampai sekarang, lima puluh tahun lebih sesudah terbitnya. Jumlah penelitian yang melaporkan perbandingan prediksi klinis dan statistik telah meningkat menjadi sekitar dua ratus, tapi skor pertandingan antara algoritma dan manusia tak berubah. Sekitar 60% penelitian telah menunjukkan algoritma mendapat akurasi lebih tinggi. Perbandingan-perbandingan lain melaporkan akurasi yangimbang, tapi hasil seri sama saja kemenangan aturan statistik, yang normalnya jauh lebih murah untuk digunakan daripada pertimbangan pakar. Tak ada pengecualian yang sudah terdokumentasi dengan meyakinkan.

Kisaran hasil yang diprediksi sudah meluas hingga mencakup variabel medis seperti harapan hidup pasien kanker, panjang masa rawat inap di rumah sakit, diagnosis penyakit jantung, dan kemungkinan bayi mengalami sindrom kematian bayi mendadak; variabel ekonomi seperti prospek keberhasilan bisnis baru, evaluasi risiko kredit oleh bank, kepuasan karier masa depan karyawan; persoalan-persoalan yang menarik bagi lembaga pemerintah seperti penilaian kecocokan orangtua angkat, peluang residivisme di antara pelanggar hukum berusia remaja, dan kemungkinan terjadinya bentuk-bentuk kekerasan lain; dan berbagai hasil seperti evaluasi presentasi ilmiah, pemenang pertandingan sepak bola, dan harga masa depan *wine* Bordeaux. Tiap ranah itu melibatkan ketidakpastian dan ketakterdugaan. Kami jabarkan sebagai "lingkungan validitas rendah". Dalam setiap kasus, akurasi para pakar diimbangi atau dikalahkan algoritma sederhana.

Sebagaimana ditunjukkan Meehl dengan kebanggaan yang berdasar tiga puluh tahun sesudah bukunya terbit, "Tidak ada kontroversi lain

dalam ilmu sosial yang menunjukkan banyak sekali penelitian yang beragam dengan hasil yang seragam menunjuk ke arah yang sama.”

Orley Ashenfelter, ahli ekonomi Princeton dan penggemar *wine*, memberikan contoh meyakinkan mengenai kekuatan statistika sederhana dalam mengalahkan pakar dunia. Ashenfelter ingin memprediksi nilai masa depan *wine* Bordeaux dari informasi yang tersedia mengenai tahun pembuatannya. Pertanyaan itu penting karena *wine* bagus perlu bertahun-tahun untuk mencapai kualitas puncak, dan harga *wine* yang sudah matang dari perkebunan yang sama sangat beragam pada tahun-tahun yang berbeda; botol-botol yang diisi dengan beda jangka waktu dua belas bulan bisa berbeda nilainya sampai sepuluh kali lipat, bahkan lebih. Kemampuan memprakirakan harga masa depan itu bernilai tinggi, karena para investor membeli *wine*, seperti karya seni, dengan mengharapkan nilainya naik.

Biasanya disepakati bahwa efek tahun pembuatan hanya dipengaruhi oleh variasi cuaca selama musim tumbuh anggur. *Wine* terbaik diproduksi ketika musim panasnya hangat dan kering sehingga industri *wine* Bordeaux mungkin diuntungkan oleh pemanasan global. Industri itu juga dibantu musim semi yang basah, yang meningkatkan kuantitas tanpa banyak memengaruhi kualitas. Ashenfelter mengubah pengetahuan konvensional itu menjadi rumus statistik yang memprediksi harga *wine*—untuk sifat tertentu dan umur tertentu—berdasarkan tiga aspek cuaca: suhu rata-rata musim tumbuh (musim panas), jumlah hujan pada waktu panen, dan total curah hujan pada musim dingin sebelumnya. Rumusnya memberi prakiraan harga yang akurat sampai bertahun-tahun, bahkan puluhan tahun ke depan. Rumusnya bahkan memprediksi harga masa depan jauh lebih akurat daripada harga *wine* muda sekarang. Contoh baru “pola Meehl” itu menantang kemampuan para pakar yang pendapatnya membantu membentuk harga awal. Selain itu yang juga ditantang adalah teori ekonomi, yang menyatakan bahwa harga seharusnya mencerminkan semua informasi yang tersedia, termasuk cuaca. Rumus Ashenfelter sangat akurat—korelasi antara prediksi rumus dan harga sebenarnya di atas 0,90.

Mengapa pakar kalah dari algoritma? Salah satu alasannya, yang

dicurigai Meehl adalah para pakar mencoba pintar, berpikir di luar kebiasaan, dan memikirkan kombinasi faktor yang terlalu rumit ketika membuat prediksi. Kerumitan bisa mempan pada kasus tertentu, tapi lebih sering mengurangi validitas. Kombinasi faktor yang lebih sederhana bisa lebih baik. Beberapa penelitian menunjukkan manusia pembuat keputusan kalah dari rumus prediksi, bahkan ketika mereka diberi angka yang diusulkan rumus! Mereka merasa bisa mengalahkan rumus karena punya informasi tambahan mengenai kasusnya, tapi lebih sering keliru daripada tepat. Menurut Meehl, hanya sedikit kesempatan ketika lebih baik menggantikan hasil rumus dengan hasil pertimbangan. Dalam satu percobaan pemikiran terkenal, dia menjabarkan satu rumus yang memprediksi apakah seseorang akan pergi ke bioskop malam ini dan menyatakan bahwa rumus itu bisa diabaikan kalau ada informasi bahwa kaki orang itu patah hari ini. Nama "aturan kaki patah" ternyata lengket. Tentu saja, intinya peristiwa kaki patah itu jarang sekali—dan sangat berpengaruh.

Alasan lain kalahnya pakar dari rumus adalah manusia sangat tak konsisten dalam membuat pertimbangan dengan merangkum informasi rumit. Ketika diminta mengevaluasi informasi yang sama dua kali, para pakar sering memberi jawaban yang berbeda. Kadar ketidakkonsistenan ini sering kali benar-benar mengkhawatirkan. Ahli radiologi berpengalaman yang menilai foto sinar X dada "normal" atau "abnormal" memberikan penilaian yang bertentangan pada 20% kesempatan ketika mereka melihat foto yang sama pada waktu berbeda. Penelitian atas 101 auditor independen yang diminta mengevaluasi keandalan audit internal korporat mengungkapkan kadar ketidakkonsistenan yang sama. Tinjauan atas 41 penelitian terpisah mengenai keandalan pertimbangan yang dibuat auditor, ahli patologi, psikolog, manajer organisasi, dan profesional lain memberi kesan bahwa kadar konsistensi seperti itu lazim, bahkan ketika kasus yang sama dinilai ulang dalam hitungan menit. Pertimbangan yang tak bisa diandalkan itu tidak bisa menjadi prediksi valid bagi apa pun.

Maraknya ketidakkonsistenan itu barangkali disebabkan ketergantungan konteks Sistem 1 yang ekstrem. Kita tahu berdasarkan pene-

litian menyiapkan bahwa rangsangan-rangsangan yang tak disadari di lingkungan kita berpengaruh besar kepada pemikiran dan tindakan kita. Pengaruh-pengaruh itu naik-turun setiap saat. Kenikmatan singkat terkena angin sejuk pada hari yang panas membuat Anda sedikit lebih positif dan optimistis terhadap apa pun yang sedang Anda nilai waktu itu. Kemungkinan seorang narapidana diberi status bebas bersyarat bisa berubah besar sepanjang waktu yang berlalu antar jam istirahat makan dalam jadwal hakim. Karena hanya punya sedikit pengetahuan langsung mengenai apa yang terjadi dalam benak Anda, Anda tak akan pernah tahu apakah Anda akan membuat pertimbangan yang berbeda atau mencapai kesimpulan yang berbeda dalam keadaan yang berbeda. Rumus tidak mengalami masalah seperti itu. Kalau masukannya sama, rumus selalu memberi jawaban yang sama. Ketika prediktabilitas buruk—begitulah keadaannya dalam sebagian besar penelitian yang ditinjau Meehl dan para pengikutnya—ketidakkonsistenan merusak validitas prediksi.

Penelitian itu mengusulkan kesimpulan yang mengejutkan: untuk memaksimalkan akurasi prediksi, keputusan akhir sebaiknya diserahkan kepada rumus, terutama di lingkungan bervaliditas rendah. Dalam penerimaan di fakultas kedokteran, misalnya, keputusan akhir sering kali dilakukan oleh dosen yang mewawancarai calon mahasiswa. Buktinya kurang jelas, tapi ada dasar solid untuk menduga: melakukan wawancara cenderung mengurangi akurasi prosedur seleksi jika pewawancara juga membuat keputusan final penerimaan. Karena pewawancara terlalu yakin dengan intuisinya, mereka akan memberi bobot terlalu besar kepada kesan pribadi dan terlalu kecil kepada sumber informasi lain, sehingga menurunkan validitas. Begitu juga, para pakar yang menilai kualitas *wine* belum matang untuk memprediksi masa depannya punya sumber informasi yang hampir pasti memperburuk keadaan: mereka bisa mencecap *wine* itu. Selain itu, tentu saja, walaupun mereka punya pemahaman yang baik atas efek cuaca terhadap kualitas *wine*, mereka tak akan bisa mempertahankan konsistensi seperti rumus.

Perkembangan paling penting dalam bidang itu sejak karya asli Meehl adalah artikel terkenal Robyn Dawes "The Robust Beauty of Improper Linear Models in Decision Making". Praktik statistik dominan dalam ilmu sosial adalah memberi bobot kepada berbagai prediktor dengan mengikuti satu algoritma, yang disebut regresi jamak, yang sekarang dimasukkan ke dalam perangkat lunak konvensional. Logika regresi jamak tak bisa disangkal: regresi jamak menemukan rumus optimal untuk menyusun kombinasi berbagai prediktor dengan berbagai bobot. Namun, Dawes mengamati bahwa algoritma statistik rumit hanya menambah sedikit atau tidak menambah nilai. Kita bisa mendapat hasil yang sama bagus dengan memilih satu set skor yang memiliki validitas untuk memprediksi kasus baru dan menyesuaikan nilainya agar bisa dibandingkan (dengan menggunakan skor atau peringkat standar). Rumus yang memadukan prediktor-prediktor dengan bobot setara cenderung sama akuratnya dalam memprediksi kasus baru, sebagaimana rumus regresi jamak yang optimal di sampel asli. Riset terbaru berjalan lebih jauh lagi: rumus-rumus yang memberi bobot setara kepada semua prediktor sering kali unggul, karena tak terpengaruh kebetulan pada pengambilan sampel.

Keberhasilan mengejutkan skema bobot setara punya dampak praktis penting: kita bisa mengembangkan algoritma yang berguna tanpa perlu penelitian statistik terlebih dulu. Rumus-rumus sederhana dengan bobot setara berdasarkan statistik yang sudah ada atau akal sehat sering kali menjadi prediktor yang sangat baik atas hasil-hasil yang signifikan. Dalam satu contoh terkenal, Dawes menunjukkan bahwa kestabilan pernikahan diprediksi dengan baik oleh satu rumus:

frekuensi bercinta dikurangi frekuensi bertengkar

Anda tidak ingin hasil yang Anda dapat dari rumus itu negatif.

Kesimpulan penting dari riset itu adalah bahwa satu algoritma yang dibuat di atas kertas sering kali cukup baik untuk bersaing dengan rumus dengan bobot yang dioptimalkan, dan jelas cukup baik untuk mengalahkan pertimbangan pakar. Logika ini bisa diterapkan di

banyak ranah, dari pemilihan saham oleh manajer portofolio sampai pilihan perawatan medis oleh dokter atau pasien.

Satu penerapan klasik pendekatan itu adalah algoritma sederhana yang telah menyelamatkan nyawa ratusan ribu bayi. Para dokter kandungan selalu tahu bahwa bayi yang tak bernapas normal dalam beberapa menit sesudah lahir berisiko mengalami kerusakan otak atau kematian. Sampai ahli bius Virginia Apgar mengintervensi pada 1953, para dokter dan bidan menggunakan pertimbangan klinis untuk menentukan apakah bayi berada dalam keadaan bahaya. Berbagai praktisi memperhatikan berbagai petunjuk. Sebagian memperhatikan masalah pernapasan sementara lainnya memperhatikan seberapa cepat bayi menangis. Tanpa prosedur standar, tanda bahaya sering terlewatkan, dan banyak bayi baru lahir meninggal.

Suatu hari, pada waktu sarapan, seorang ko-as bertanya bagaimana Dr. Apgar membuat penilaian sistematis terhadap bayi baru lahir. "Gampang," jawab Dr. Apgar. "Seperti ini caranya." Apgar menulis lima variabel (detak jantung, napas, refleks, reaksi otot, dan warna kulit) dan tiga nilai (0, 1, atau 2, tergantung kekuatan tiap tanda). Sesudah menyadari bahwa dia mungkin telah membuat terobosan yang dapat diterapkan semua ruang bersalin, Apgar mulai menilai bayi baru lahir dengan aturan itu satu menit sesudah lahir. Bayi dengan skor total 8 atau di atas itu berwarna merah muda, menggeliat, menangis, meringis, dengan denyut jantung 100 atau lebih—keadaannya baik. Bayi dengan skor 4 atau di bawahnya itu berwarna kebiruan, lemas, pasif, dengan denyut jantung lambat atau lemah—perlu intervensi langsung. Skor Apgar akhirnya memberi staf ruang bersalin standar konsisten untuk menentukan bayi mana yang bermasalah, dan rumus itu dianggap berjasa dalam mengurangi kematian bayi baru lahir. Tes Apgar masih digunakan setiap hari di semua ruang bersalin. Buku Atul Gawande, *A Checklist Manifesto*, menyediakan banyak contoh lain kebaikan daftar cek dan aturan sederhana.

PERMUSUHAN TERHADAP ALGORITMA

Sejak awal, para psikolog klinis bereaksi bermusuhan dan tak percaya terhadap gagasan-gagasan Meehl. Mereka jelas tercengkeram ilusi keahlian dalam hal kemampuan membuat prediksi jangka panjang. Kalau direnungkan, mudah melihat bagaimana ilusi itu timbul dan mudah bersimpati dengan penolakan para psikolog klinis terhadap riset Meehl.

Bukti statistik kelemahan prediksi klinis bertentangan dengan pengalaman sehari-hari para psikolog klinis atas kualitas pertimbangan mereka. Psikolog yang menangani pasien mendapat banyak dugaan pada tiap sesi terapi, memperkirakan bagaimana pasien akan menanggapi satu intervensi, menebak apa yang akan terjadi selanjutnya. Banyak tebakan itu yang terbukti benar, menggambarkan bahwa keahlian klinis itu nyata.

Masalahnya, pertimbangan yang tepat itu melibatkan prediksi jangka pendek dalam konteks wawancara terapi, keahlian yang boleh jadi dipraktikkan terapis selama bertahun-tahun. Tugas yang gagal mereka lakukan biasanya melibatkan prediksi jangka panjang mengenai masa depan pasien. Prediksi seperti itu jauh lebih sukar, dan rumus terbaik pun hasilnya biasa-biasa saja, dan para ahli klinis tak pernah dapat kesempatan mempelajarinya dengan benar—mereka bakal harus menunggu masukan bertahun-tahun, bukan langsung seperti dalam sesi di klinik. Tapi garis antara apa yang bisa dilakukan dengan baik oleh psikolog klinis dan yang tak bisa mereka lakukan sama sekali tidaklah jelas, dan jelas tak terlihat oleh mereka. Mereka tahu mereka berkeahlian, tapi tak mesti tahu batas-batas keahlian mereka. Jadi, tak heran gagasan bahwa kombinasi mekanis beberapa variabel dapat mengalahkan kerumitan pertimbangan manusia dianggap pasti salah oleh ahli yang berpengalaman.

Debat mengenai kebaikan prediksi klinis dan statistik selalu punya dimensi moral. Metode statistik, tulis Meehl, dikritik para ahli berpengalaman sebagai "mekanis, atomistis, aditif, main pukul rata, buatan, tidak nyata, sepihak, mati, picik, memecah-mecah, remeh, me-

maksa, statis, dangkal, kaku, mandul, akademis, pseudosains, dan buta." Di pihak lain, metode klinis dipuji-puji oleh para pendukungnya sebagai "dinamis, global, bermakna, holistik, halus, simpatik, sesuai, berpola, terorganisasi, kaya, mendalam, asli, peka, canggih, nyata, hidup, konkret, alami, sejati, dan mengerti."

Itu sikap yang kita semua bisa kenali. Ketika manusia bersaing dengan mesin, baik itu John Henry yang menggedor gunung maupun genius catur Garry Kasparov yang melawan komputer Deep Blue, simpati kita diarahkan ke sesama manusia. Ketidaksukaan terhadap algoritma yang membuat keputusan yang memengaruhi manusia berakar di preferensi kuat banyak orang terhadap yang alami dibanding yang buatan. Kalau ditanya apakah lebih suka apel organik atau hasil perkebunan komersial, sebagian besar orang menyukai "yang lebih alami". Walaupun sudah diberitahu kedua apel itu rasanya sama, gizinya sama, dan sama menyehatkan, sebagian besar masih lebih suka buah organik. Produsen bir saja mendapati bisa meningkatkan penjualan dengan menaruh "Alami" atau "Tanpa Bahan Pengawet" di label bir.

Penolakan sengit terhadap demistifikasi kepakaran digambarkan oleh reaksi komunitas *wine* Eropa terhadap rumus Ashenfelter yang memprediksi harga *wine* Bordeaux. Rumus Ashenfelter menjawab satu doa: boleh jadi bisa diharapkan para penggemar *wine* di mana-mana bakal berterima kasih kepada Ashenfelter karena meningkatkan kemampuan mereka mengidentifikasi *wine* yang kelak akan bagus. Tidak demikian adanya. Tanggapan di kalangan *wine* Prancis, tulis *New York Times*, berkisar "antara kasar dan histeris". Ashenfelter melaporkan bahwa satu penggemar *wine* menyebut temuannya "konyol dan absurd". Yang lain mencela, "Seperti menilai film tanpa menontonnya."

Prasangka buruk terhadap algoritma diperbesar ketika keputusan yang diambil berakibat besar. Kata Meehl, "Saya tidak tahu cara mengurangi kengerian yang tampaknya dialami beberapa ahli klinis waktu membayangkan kasus yang bisa ditangani tidak ditangani karena rumus 'buta, mekanis' salah menggolongkan kasus itu." Sementara itu, Meehl dan pendukung algoritma lain telah bersikeras bahwa mengandalkan pertimbangan intuitif untuk keputusan penting itu tak etis

kalau ada algoritma yang akan membuat kesalahan lebih sedikit. Argumen rasional mereka meyakinkan, tapi bertabrakan dengan realitas psikologi yang ngotot: bagi kebanyakan orang, penyebab kesalahan itu penting. Cerita anak yang sekarat karena kesalahan algoritma lebih pedih daripada cerita tragedi yang sama yang terjadi karena kesalahan manusia, dan perbedaan intensitas emosional langsung diterjemahkan menjadi pilihan moral.

Untungnya, permusuhan terhadap algoritma barangkali akan melunak selagi peran algoritma dalam kehidupan sehari-hari terus meluas. Ketika mencari buku dan musik yang bisa kita nikmati, kita menghargai saran yang diberikan perangkat lunak. Kita sudah biasa menerima bahwa keputusan mengenai batas kredit dibuat tanpa intervensi langsung pertimbangan manusia. Kita makin sering bertemu pedoman yang berbentuk algoritma sederhana, seperti rasio kadar kolesterol baik dan jahat yang harus kita usahakan untuk mencapainya. Masyarakat sekarang sudah cukup sadar bahwa rumus bisa lebih baik daripada manusia di beberapa keputusan kritis dalam dunia olahraga: seberapa banyak yang harus dibayar satu tim profesional untuk pemain pemula tertentu, atau kapan harus menendang bola. Makin banyaknya tugas yang diserahkan kepada algoritma seharusnya akan mengurangi ketidaknyamanan yang dirasa kebanyakan orang ketika pertama kali menemukan pola hasil yang Meehl jabarkan di buku kecilnya yang meresahkan.

BELAJAR DARI MEEHL

Pada 1955, sewaktu saya masih seorang letnan berumur 21 tahun dalam Tentara Pertahanan Israel, saya ditugasi menyiapkan sistem wawancara untuk seluruh Angkatan Darat. Jika Anda bertanya-tanya mengapa tanggung jawab sebesar itu diberikan kepada seseorang yang sangat muda, ingat bahwa negara Israel sendiri baru berumur tujuh tahun waktu itu; semua lembaganya sedang dibentuk, dan harus ada orang yang membentuknya. Walaupun terdengar aneh sekarang, gelar sarjana psikologi saya barangkali menjadikan saya psikolog ber-

pendidikan terbaik dalam Angkatan Darat Israel. Atasan langsung saya, seorang peneliti yang brilian, bergelar sarjana kimia.

Satu rutinitas wawancara sudah ada ketika saya diberi tugas. Tiap prajurit yang menjalani wajib militer menjalani serangkaian tes psikometrik, dan tiap orang yang dipertimbangkan untuk tugas bertempur diwawancara untuk penilaian kepribadian. Tujuannya memberi skor kesiapan tempur umum untuk rekrutan dan menemukan kecocokan kepribadian terbaik dengan berbagai cabang militer: infanteri, artileri, lapis baja, dan seterusnya. Para pewawancara sendiri adalah orang-orang muda yang menjalani wajib militer, yang diberi tugas mewawancara karena berinteligensi tinggi dan berminat terhadap orang. Sebagian besarnya perempuan, yang waktu itu belum mendapat tugas bertempur. Mereka dilatih mewawancara selama lima belas sampai dua puluh menit untuk beberapa minggu, agar bisa mengumpulkan informasi sejumlah topik dan mendapat kesan umum mengenai seberapa baik kiranya si rekrutan dalam ketentaraan.

Sayangnya evaluasi lanjutan sudah menunjukkan bahwa prosedur wawancara tersebut hampir tak berguna untuk memprediksi keberhasilan masa depan para rekrutan. Saya diperintahkan merancang wawancara yang bakal lebih berguna tapi tidak butuh waktu lebih lama. Saya juga diberitahu agar mencoba wawancara baru itu dan mengevaluasi akurasi. Dari sudut pandang profesional serius, saya tak lebih berkompeten mengerjakan tugas itu daripada kalau saya disuruh membangun jembatan melintas sungai Amazon.

Untungnya, saya sudah membaca "buku kecil" Paul Meehl, yang terbit setahun sebelumnya. Saya yakin dengan argumennya bahwa aturan statistik sederhana lebih unggul daripada pertimbangan "klinis" intuitif. Saya menyimpulkan bahwa wawancara yang sudah ada itu gagal karena memperkenankan pewawancara melakukan apa yang mereka anggap paling menarik, yaitu dinamika kehidupan mental orang yang diwawancara. Sebaiknya, waktu yang terbatas itu digunakan untuk mengumpulkan sebanyak mungkin informasi mengenai kehidupan orang yang diwawancara di lingkungan normalnya. Pelajaran lain yang saya dapat dari Meehl adalah bahwa seharusnya kita meninggalkan

prosedur yang membuat evaluasi global pewawancara terhadap rekrutan menentukan keputusan akhir. Buku Meehl memberi kesan bahwa evaluasi seperti itu sebaiknya jangan dipercaya, dan rangkuman statistik berbagai atribut terpisah bakal mencapai validitas lebih tinggi.

Saya membuat prosedur yaitu para pewawancara bakal mengevaluasi beberapa sifat kepribadian yang relevan dan memberi skor masing-masing secara terpisah. Skor final kesiapan tempur bakal dihitung berdasarkan rumus standar, tanpa masukan tambahan dari pewawancara. Saya buat daftar enam sifat yang tampak relevan dengan prestasi dalam satuan tempur, termasuk "tanggung jawab", "kemampuan bergaul", dan "kebanggaan maskulin". Lalu untuk tiap sifat, saya menyusun serangkaian pertanyaan faktual mengenai kehidupan sebelum wajib militer, termasuk berapa pekerjaan yang pernah dijalani, apakah dia tertib dan tepat waktu dalam bekerja atau belajar, frekuensi interaksi dengan teman, minat dan keikutsertaan dalam olahraga, dan lain-lain. Intinya mengevaluasi seobjektif mungkin seberapa baik si rekrutan pada tiap dimensi.

Dengan memusatkan perhatian kepada pertanyaan-pertanyaan standar dan faktual, saya berharap bisa menghilangkan efek halo, yang membuat kesan pertama memengaruhi pertimbangan selanjutnya. Sebagai penjagaan lebih lanjut terhadap halo, saya menginstruksikan kepada para pewawancara agar menanyakan keenam sifat dengan urutan yang tetap, memberi nilai dari satu sampai lima untuk tiap sifat sebelum beralih ke sifat berikutnya. Itu saja. Saya memberitahu para pewawancara bahwa mereka tak perlu memikirkan penyesuaian si rekrutan dengan kehidupan militer kelak. Tugas mereka hanya mencari fakta-fakta relevan mengenai masa lalu rekrutan dan menggunakan informasi itu untuk memberi nilai terhadap tiap dimensi kepribadian. "Fungsi Anda menyediakan pengukuran yang andal," kata saya kepada mereka. "Validitas prediksi adalah urusan saya," merujuk ke rumus yang akan saya buat untuk memadukan nilai spesifik yang mereka buat.

Para pewawancara nyaris membangkang. Orang-orang muda dan cerdas itu tak suka disuruh-suruh, oleh seseorang yang tak jauh lebih

tua daripada mereka, untuk mematikan intuisi mereka dan hanya berfokus kepada pertanyaan-pertanyaan faktual yang membosankan. Salah seorang mengeluh, "Anda membuat kami jadi robot!" Jadi, saya berkompromi. "Lakukan wawancara persis seperti instruksi," kata saya kepada mereka, "dan kalau sudah selesai, lakukan semau kalian: pejamkan mata, coba bayangkan si rekrutan sebagai prajurit, dan beri dia nilai dalam skala 1 sampai 5."

Beberapa ratus wawancara dilakukan dengan metode baru tersebut, dan beberapa bulan kemudian kami kumpulan evaluasi prestasi para prajurit dari perwira-perwira komandan satuan mereka. Hasilnya membuat kami senang. Seperti kata buku Meehl, prosedur wawancara baru lebih baik daripada yang lama. Gabungan enam nilai kami memprediksi prestasi prajurit lebih akurat daripada evaluasi global dalam metode wawancara sebelumnya, walau masih belum sempurna. Kami sudah bergerak maju dari "tidak berguna" ke "lumayan berguna".

Kejutan besar bagi saya adalah bahwa pertimbangan intuitif yang dibuat para pewawancara di bagian "pejamkan mata" juga mempan, bahkan setara dengan gabungan enam nilai. Dari temuan itu saya belajar sesuatu yang saya tak pernah lupa: intuisi menambah nilai, bahkan di wawancara seleksi yang dicela, tapi hanya sesudah dilakukannya pengumpulan informasi objektif yang berdisiplin dan penilaian sifat-sifat secara berdisiplin. Saya membuat rumus yang memberi bobot yang sama kepada evaluasi "pejamkan mata" dan gabungan nilai enam sifat. Satu pelajaran lebih umum yang saya dapat dari pengalaman itu adalah jangan memercayai pertimbangan intuitif begitu saja—pertimbangan sendiri atau orang lain—tapi jangan mengabaikannya juga.

Sekitar 45 tahun kemudian, setelah meraih Hadiah Nobel ekonomi, saya sempat menjadi pesohor kecil di Israel. Pada salah satu kunjungan saya, seseorang punya gagasan mengajak saya berkeliling pangkalan tentara tempat saya dulu bertugas, yang masih menaungi satuan yang mewawancara rekrutan baru. Saya diperkenalkan dengan perwira komandan Satuan Psikologi, dan si komandan menjabarkan praktik wawancara mereka saat itu, yang tak banyak berubah dari sistem yang

saya rancang dulu; rupanya telah ada banyak riset yang menunjukkan bahwa wawancara itu masih bekerja dengan baik. Sewaktu mengakhiri penjelasan cara wawancara dilakukan, si perwira menambahkan, "Lalu kami berkata kepada mereka, 'Pejamkan mata.'"

LAKUKAN SENDIRI

Pelajaran dari bab ini langsung bisa diterapkan kepada tugas-tugas selain membuat keputusan terkait sumber daya manusia untuk tentara. Penerapan prosedur wawancara mengikuti temuan Meehl dan Dawes memerlukan relatif sedikit usaha namun banyak disiplin. Misalkan Anda perlu mempekerjakan tenaga penjual untuk perusahaan Anda. Jika serius ingin mempekerjakan orang terbaik, inilah yang harus Anda lakukan. Pertama, pilih beberapa sifat yang menjadi syarat sukses dalam pekerjaan itu (keahlian teknis, kepribadian menarik, bisa diandalkan, dan seterusnya). Jangan banyak-banyak—enam sifat sudah cukup. Sifat-sifat yang Anda pilih sebaiknya benar-benar terpisah satu sama lain, dan Anda harus merasa bisa membuat penilaian sifat yang andal dengan mengajukan sedikit pertanyaan faktual. Berikutnya, buat daftar pertanyaan untuk tiap sifat dan pikirkan mengenai cara Anda akan menilainya, misalnya dengan skala 1–5. Anda harus tahu apa yang Anda anggap "sangat lemah" atau "sangat kuat".

Persiapan-persiapan itu kira-kira memerlukan waktu sekitar setengah jam, investasi kecil yang bisa membuat perbedaan besar dalam kualitas orang yang Anda pekerjakan. Untuk menghindari efek halo, Anda mesti mengumpulkan informasi tiap sifat satu per satu, memberi nilai ke tiap sifat sebelum beralih ke sifat berikutnya. Jangan melompat-lompat. Untuk mengevaluasi tiap calon, jumlahkan keenam nilai. Karena Anda bertanggung jawab atas keputusan akhir, sebaiknya Anda tak melakukan "pejamkan mata". Tegaskan bahwa Anda akan mempekerjakan calon yang skor akhirnya paling tinggi, biarpun ada calon lain yang Anda lebih sukai—cobalah menolak keinginan Anda menciptakan "patah kaki" untuk mengubah peringkat. Banyak riset menawarkan satu janji: Anda lebih mungkin menemukan calon terbaik

jika menggunakan prosedur itu ketimbang melakukan apa yang orang biasa lakukan dalam situasi seperti itu, yaitu mewawancarai tanpa persiapan dan memilih berdasarkan pertimbangan intuitif umum seperti "Saya lihat matanya dan saya suka."

BICARA TENTANG PERTIMBANGAN VS. RUMUS

"Kapan saja kita bisa menggantikan pertimbangan manusia dengan rumus, kita setidaknya harus mempertimbangkan itu."

"Dia pikir pertimbangannya rumit dan canggih, tapi kombinasi sederhana nilai mungkin bisa lebih baik."

"Ayo putuskan dulu bobot yang akan diberikan pada data prestasi masa lalu para calon. Kalau tidak, kita akan memberi terlalu banyak bobot pada kesan dari wawancara."

INTUISI PAKAR: KAPAN KITA BISA MEMERCAYAINYA?

Kontroversi-kontroversi profesional mengungkap sisi terburuk akademik. Jurnal-jurnal sains kadang menerbitkan perdebatan, yang sering diawali dengan seseorang mengkritik penelitian orang lain, kemudian ditimpali jawaban dan pembelaan diri dari yang dikritik. Saya selalu menganggap perdebatan itu buang-buang waktu. Terutama kalau kritik aslinya pedas, jawaban dan pembelaan dirinya sering kali berupa apa yang saya sebut sarkasme pemula dan sarkasme lanjutan. Jawaban jarang berisi pengakuan bahwa kritik pedas itu benar, dan pembelaan diri pihak yang dikritik hampir tak pernah mengakui bahwa kritik awalnya salah sasaran atau salah dalam hal apa pun. Pada beberapa kesempatan saya menanggapi kritik yang saya anggap sangat tak pada tempatnya, karena kalau tak dijawab, itu bisa ditafsirkan sebagai mengaku salah, tapi saya tak pernah mendapat manfaat dari perdebatan sengit. Dalam pencarian cara lain menghadapi ketidaksepakatan, saya terlibat beberapa "kolaborasi dengan lawan", ketika para cendekia yang berbeda pendapat dalam sains bersepakat menulis makalah bersama mengenai perbedaan pendapat mereka, dan kadang meneliti bersama. Dalam situasi yang sangat sengit, risetnya diawasi seorang penengah.

Kolaborasi saya dengan lawan yang paling memuaskan dan produktif

adalah bersama Gary Klein, pemimpin intelektual sekelompok cendekia dan praktisi yang tak menyukai jenis pekerjaan saya. Mereka menyebut diri murid-murid Pembuatan Keputusan Naturalistik (*Naturalistic Decision Making*, NDM) dan sebagian besarnya bekerja di organisasi-organisasi yang sering mempelajari bagaimana para pakar bekerja. Para murid NDM menolak keras fokus terhadap bias dalam pendekatan heuristik dan bias. Mereka mengkritik model tersebut karena dianggap terlalu memperhatikan kegagalan dan didorong oleh percobaan buatan, bukan penelitian terhadap orang betulan yang melakukan hal-hal penting. Mereka sangat skeptis terhadap penggantian pertimbangan manusia dengan algoritma ketat, dan Paul Meehl bukan idola mereka. Gary Klein mengusung posisi itu selama bertahun-tahun.

Itu jelas bukan dasar persahabatan yang indah, tapi ceritanya belum selesai. Saya tak pernah percaya bahwa intuisi selalu keliru. Saya juga penggemar penelitian Klein terhadap kepakaran pada pemadam kebakaran sejak saya pertama kali melihat draf satu makalah yang dia tulis pada 1970-an, dan terkesan dengan bukunya, *Sources of Power*, yang kebanyakan menganalisis bagaimana para pakar berpengalaman mengembangkan keahlian intuitif. Saya mengundang Klein bergabung dalam upaya memetakan perbatasan yang memisahkan kelebihan dan kekurangan intuisi. Dia penasaran dengan gagasan itu dan kami lakukan proyek tersebut—tanpa kepastian akan keberhasilannya. Kami mau menjawab satu pertanyaan spesifik: Kapan kita bisa memercayai seorang pakar berpengalaman yang mengklaim punya intuisi? Jelas bahwa Klein bakal cenderung percaya, dan saya cenderung ragu. Tapi dapatkah kami bersepakat dalam prinsip-prinsip untuk menjawab pertanyaan umum?

Selama tujuh atau delapan tahun kami banyak berdiskusi, menyelesaikan beberapa ketidaksepakatan, nyaris bertengkar hebat tak cuma sekali, menulis banyak draf, berteman, dan akhirnya memublikasikan artikel bersama dengan judul yang mengungkap isinya: "Conditions for Intuitive Expertise: A Failure to Disagree". Kami memang tidak menemukan perkara nyata yang tak kami sepakati—tapi kami tidak benar-benar saling sepakat.

KEHEBATAN DAN CACAT

Buku laris Malcolm Gladwell, *Blink*, terbit ketika Klein dan saya sedang mengerjakan proyek tersebut, dan rasanya nyaman ketika kami berdua sepakat mengenainya. Buku Gladwell dibuka dengan kisah menarik para pakar seni yang menghadapi satu benda yang dijabarkan sebagai contoh baik *kouros*, patung anak laki-laki berdiri dengan kedua kaki merenggang. Beberapa pakar mendapat reaksi fisik kuat: mereka merasakan bahwa patung itu palsu tapi tak mampu menyatakan apa yang membuat mereka tak nyaman. Semua orang yang membaca buku itu—jutaan orang—mengingat cerita itu sebagai kemenangan intuisi. Para pakar sepakat bahwa mereka tahu patung itu palsu tanpa mengetahui bagaimana mereka mengetahuinya—definisi intuisi. Cerita itu tampak menyiratkan bahwa pencarian sistematis atas petunjuk yang membimbing para pakar bakal gagal, tapi Klein dan saya sama-sama menolak kesimpulan itu. Dari sudut pandang kami, pencarian itu memang diperlukan, dan jika dilakukan dengan benar (Klein tahu caranya), mungkin pencarian itu bisa berhasil.

Walaupun banyak pembaca contoh *kouros* jelas tertarik dengan pandangan terhadap intuisi pakar yang nyaris ajaib, Gladwell sendiri tidak berpendapat seperti itu. Di bab berikutnya dia menjabarkan kegagalan besar intuisi: Rakyat Amerika memilih Presiden Harding, dengan alasan penampilannya cocok untuk jabatan itu. Harding yang berahang persegi dan jangkung berpenampilan seperti pemimpin yang kuat dan tegas. Rakyat memilih orang yang tampak kuat dan tegas tanpa alasan lain untuk percaya bahwa dia memang kuat dan tegas. Prediksi intuitif mengenai bagaimana kiranya kinerja Harding sebagai presiden timbul dari substitusi satu pertanyaan dengan pertanyaan lain. Pembaca buku ini akan memperkirakan bahwa intuisi seperti itu akan diyakini.

INTUISI SEBAGAI PENGENALAN

Pengalaman awal yang membentuk pandangan Klein terhadap intuisi sangat berbeda dengan pengalaman saya. Pemikiran saya diben-

tuk dengan mengamati ilusi validitas pada diri sendiri dan membaca demonstrasi kelemahan prediksi klinis oleh Paul Meehl. Sementara itu, pandangan Klein dibentuk oleh penelitian awalnya terhadap komandan pemadam kebakaran. Klein mengikuti para komandan pemadam kebakaran selagi memadamkan kebakaran dan kemudian mewawancara mereka mengenai pemikiran mereka selagi membuat keputusan. Seperti dijabarkan Klein dalam artikel bersama kami, dia dan para kolaboratnya

menyelidiki bagaimana para komandan dapat membuat keputusan bagus tanpa membanding-bandingkan pilihan. Hipotesis awalnya adalah bahwa para komandan bakal menyempitkan analisis menjadi sepasang pilihan saja, tapi hipotesis itu terbukti tak benar. Kenyataannya, para komandan biasanya memikirkan satu pilihan saja, dan itulah yang mereka perlukan. Mereka dapat memanfaatkan berbagai pola yang telah mereka susun selama sepuluh tahun lebih pengalaman nyata dan khayal untuk mengidentifikasi pilihan yang paling masuk akal, yang mereka pertimbangkan lebih dulu. Mereka mengevaluasi pilihan itu dengan simulasi mental, untuk melihat apakah pilihan itu bakal mempan pada situasi yang dihadapi.... Jika tindakan yang mereka pertimbangkan tampak pantas, mereka lakukan tindakan itu. Jika ada kekurangannya, mereka perbaiki. Jika tak mudah diperbaiki, mereka bakal beralih ke pilihan kedua yang paling masuk akal dan menjalani prosedur yang sama sampai ditemukan tindakan yang layak.

Klein menguraikan deskripsi itu menjadi satu teori pembuatan keputusan yang dia sebut model keputusan yang disiapkan pengenalan (*recognition-primed decision*, RPD), yang berlaku bagi pemadam kebakaran tapi juga menjabarkan kepakaran di bidang lain, termasuk catur. Prosesnya melibatkan Sistem 1 dan Sistem 2. Di tahap pertama, satu rencana sementara muncul dalam benak dari suatu fungsi otomatis ingatan asosiatif—Sistem 1. Tahap berikutnya adalah proses sengaja simulasi mental rencana untuk memeriksa apakah rencananya mempan—suatu operasi Sistem 2. Model pembuatan keputusan intuitif

sebagai pengenalan pola mengembangkan gagasan yang dulu disajikan Herbert Simon, yang barangkali satu-satunya cendekiawan yang diakui dan dikagumi sebagai pahlawan dan pendiri oleh semua golongan yang bersaing dalam bidang ilmu pembuatan keputusan. Saya mengutip definisi intuisi Herbert Simon di pengantar, tapi kalau saya ulang sekarang, intuisi itu akan lebih bisa dimengerti: "Situasi menyediakan petunjuk; petunjuk membuat sang pakar mengakses informasi yang disimpan dalam ingatan, dan informasi memberi jawaban. Intuisi itu, tak kurang tak lebih, adalah pengenalan."

Pernyataan kuat itu mengurangi kesan keajaiban intuisi menjadi pengalaman ingatan sehari-hari. Kita kagum dengan cerita pemadam kebakaran yang tiba-tiba merasa dorongan untuk keluar dari rumah yang terbakar tepat sebelum rumah itu ambruk, karena si pemadam kebakaran tahu ada bahaya secara intuitif, "tanpa mengetahui bagaimana dia tahu." Namun, kita juga tidak mengetahui bagaimana kita langsung tahu bahwa seseorang yang kita lihat selagi kita memasuki ruangan adalah teman kita Peter. Hikmah pernyataan Simon adalah bahwa misteri mengetahui tanpa tahu bukanlah ciri khas intuisi, melainkan norma dalam kehidupan mental.

MEMPEROLEH KEAHLIAN

Bagaimana informasi yang mendukung intuisi "tersimpan dalam ingatan"? Tipe-tipe intuisi tertentu diperoleh sangat cepat. Dari leluhur, kita telah mewarisi kemampuan kuat untuk belajar kapan harus takut. Satu pengalaman saja sering kali sudah cukup untuk mengukuhkan rasa tak suka dan takut untuk jangka panjang. Banyak di antara kita punya ingatan mengenai satu hidangan tak beres yang masih membuat kita enggan kembali ke restoran yang pernah menyajikannya. Kita semua jadi tegang ketika mendekati tempat yang pernah menjadi lokasi peristiwa tak menyenangkan, bahkan bila tidak ada alasan mengharap peristiwa itu terjadi lagi. Bagi saya, salah satu tempat seperti itu adalah jalur yang melandai ke arah bandar udara San Francisco, tempat bertahun-tahun lalu seorang pengendara mobil yang sedang mengamuk

membuntuti saya dari jalan raya, menurunkan kaca jendela mobilnya, dan melontarkan kata-kata kasar ke saya. Saya tidak pernah tahu apa yang menyebabkan kebenciannya, tapi saya ingat terus suaranya kapan pun saya mencapai tempat itu dalam perjalanan menuju bandara.

Ingatan saya akan insiden bandara itu sadar dan sepenuhnya menjelaskan emosi yang terkait dengannya. Tapi pada banyak kesempatan Anda mungkin merasa gelisah di tempat tertentu atau ketika seseorang menggunakan kata-kata tertentu, tanpa Anda memiliki ingatan sadar atas peristiwa pemicu. Dalam kilas balik, Anda akan mengecap kegelisahan itu sebagai intuisi jika yang terjadi selanjutnya adalah pengalaman buruk. Mode pemelajaran emosional itu berhubungan erat dengan apa yang terjadi di percobaan pengondisian terkenal Pavlov, membuat anjing belajar mengenali bunyi bel sebagai pertanda makanan akan datang. Yang dipelajari anjing-anjing Pavlov bisa dijabarkan sebagai harapan yang dipelajari. Rasa takut yang dipelajari bahkan lebih mudah lagi diperoleh.

Rasa takut juga bisa dipelajari—cukup mudah, malah—lewat kata-kata, tak harus lewat pengalaman. Pemadam kebakaran yang punya "indra keenam" pendeteksi bahaya jelas sering membahas dan memikirkan jenis-jenis kebakaran yang belum pernah dihadapinya, dan mengingat-ingat dalam benaknya apa saja petunjuk bagi kebakaran-kebakaran jenis itu dan bagaimana dia sebaiknya bereaksi. Seperti saya ingat sendiri dari pengalaman, seorang komandan peleton muda tanpa pengalaman tempur akan tegang ketika memimpin pasukan melewati jurang sempit, karena dia diajari untuk mengenali medan itu sebagai rawan penyerapan. Pemelajaran hanya perlu sedikit pengulangan.

Pemelajaran emosional boleh jadi cepat, tapi yang kita anggap "kepakaran" biasanya butuh waktu lama untuk dikembangkan. Perolehan kepakaran dalam tugas-tugas rumit seperti catur tingkat tinggi, permainan bola basket profesional, atau pemadaman kebakaran bersifat rumit dan lambat karena kepakaran dalam suatu bidang bukanlah satu keahlian melainkan sejumlah besar keahlian kecil. Catur adalah contoh bagus. Seorang pemain berpengalaman bisa mengerti satu posisi yang rumit dalam sekali pandang, tapi perlu bertahun-tahun untuk me-

ngembangkan tingkat kemampuan itu. Penelitian terhadap para master catur menunjukkan setidaknya 10.000 jam berlatih (sekitar 6 tahun bermain catur 5 jam sehari) diperlukan untuk mencapai tingkat prestasi tertinggi. Dalam jam-jam penuh konsentrasi itu, seorang pemain catur serius menjadi akrab dengan ribuan konfigurasi, masing-masing terdiri atas susunan biji-biji catur yang bisa saling ancam atau melindungi.

Belajar catur tingkat tinggi bisa dibandingkan dengan belajar membaca. Anak kelas satu SD masih sulit mengenali huruf-huruf dan menyusun huruf menjadi suku kata dan kata, tapi pembaca dewasa bisa mengerti klausa. Pembaca berpengalaman juga sudah memperoleh kemampuan menyusun unsur-unsur yang sudah dikenal menjadi pola baru dan bisa dengan cepat "mengenali" dan mengucapkan dengan tepat satu kata yang dia belum pernah lihat. Dalam catur, pola interaksi biji catur yang berulang sepadan dengan peran huruf, dan satu posisi dalam catur ibarat satu kata panjang atau kalimat.

Meski baru pertama kali melihatnya, pembaca berbahasa Inggris berpengalaman akan bisa membaca stanza pembuka puisi Lewis Carroll "Jabberwocky" dengan irama dan intonasi sempurna, juga dengan senang hati:

'Twas brillig, and the slithy toves
Did gyre and gimble in the wabe:
All mimsy were the borogoves,
And the mome raths outgrabe.

Memperoleh kepakaran dalam catur lebih sukar dan lambat daripada belajar membaca karena ada jauh lebih banyak huruf dalam "abjad" catur dan karena "kata-kata"-nya terdiri atas banyak huruf. Namun, sesudah ribuan jam berlatih, para master catur bisa membaca situasi catur dalam sekejap. Beberapa langkah yang langsung terpikir oleh mereka hampir selalu kuat dan kadang kreatif. Mereka bisa menghadapi satu "kata" yang tak pernah mereka temui, dan mereka bisa menemukan cara baru menafsirkan situasi familier.

LINGKUNGAN KEAHLIAN

Klein dan saya segera mendapati bahwa kami sepakat mengenai hakikat keahlian intuitif dan cara memperolehnya. Kami masih perlu mencapai kesepakatan di pertanyaan inti: Kapan kita bisa memercayai seorang profesional yang yakin bahwa dia memiliki intuisi?

Akhirnya kami menyimpulkan bahwa ketidaksepakatan kami sebagian disebabkan kami memikirkan pakar yang berbeda. Klein menghabiskan banyak waktu bersama komandan pemadam kebakaran, perawat klinik, dan profesional lain yang punya kepakaran nyata. Saya menghabiskan banyak waktu memikirkan psikolog klinis, pemilih saham, dan ahli ilmu politik yang mencoba membuat prakiraan jangka panjang yang tak berdasar. Tak heran sikap biasa Klein adalah rasa percaya dan hormat; sikap biasa saya adalah ragu. Dia lebih bersedia memercayai pakar yang mengaku punya intuisi, karena seperti dia katakan kepada saya, pakar sejati tahu di mana batas pengetahuannya. Saya bilang ada banyak pakar bohongan yang tidak tahu bahwa dia tak tahu apa yang dia lakukan (ilusi validitas), dan secara umum keyakinan subjektif itu sering terlalu tinggi dan kurang informatif.

Awalnya saya melacak keyakinan orang terhadap suatu kepercayaan ke dua kesan yang terkait: kemudahan kognitif dan koherensi. Kita yakin cerita yang kita sampaikan ke diri sendiri itu mudah diingat, tak ada kontradiksinya, dan tak punya skenario pesaing. Tapi kemudahan dan koherensi tidak menjamin suatu kepercayaan yang diyakini itu benar. Mesin asosiatif akan meredam keraguan dan mengangkat gagasan serta informasi yang cocok dengan cerita yang sedang dominan. Akal budi yang mengikuti WYSIATI akan terlalu mudah mencapai keyakinan tinggi dengan mengabaikan apa yang tak diketahuinya. Oleh karena itu, tak mengejutkan banyak di antara kita yang bisa sangat meyakini intuisi tak berdasar. Klein dan saya akhirnya sepakat mengenai satu kaidah penting: keyakinan orang terhadap intuisinya bukan petunjuk andal mengenai validitas intuisi itu. Dengan kata lain, jangan percaya orang—termasuk diri Anda sendiri—yang mengatakan seberapa banyak Anda harus memercayai pertimbangannya.

Jika keyakinan subjektif tidak bisa dipercaya, bagaimana kita meng-

evaluasi kemungkinan validitas suatu pertimbangan intuitif? Kapan pertimbangan mencerminkan kepakaran sejati? Kapan pertimbangan merupakan ilusi validitas? Jawabannya berasal dari dua syarat dasar memperoleh keahlian:

- ❑ lingkungan yang cukup teratur sehingga bisa diprediksi
- ❑ kesempatan mempelajari keteraturan itu melalui latihan jangka panjang

Ketika kedua syarat itu terpenuhi, intuisi bisa memiliki kualitas pakar. Catur adalah contoh ekstrem lingkungan teratur, namun *bridge* dan poker juga menyediakan keteraturan statistik yang kuat dan bisa mendukung keahlian. Dokter, perawat, atlet, dan pemadam kebakaran juga menghadapi situasi yang rumit tapi pada dasarnya teratur. Intuisi akurat yang telah dijabarkan Gary Klein disebabkan pertanda-pertanda sangat valid yang dipelajari pemakaiannya oleh Sistem 1 pakar, walaupun Sistem 2 belum belajar menamainya. Sementara itu, pemilih saham dan ahli politik yang membuat prakiraan jangka panjang bekerja dalam lingkungan dengan validitas nol. Kegagalan mereka mencerminkan kemustahilan memprediksi yang mendasar pada peristiwa-peristiwa yang mereka coba prakirakan.

Beberapa lingkungan tak sekadar tidak teratur. Robin Hogarth menjabarkan lingkungan "sesat", yang membuat para profesional mendapat pelajaran yang salah dari pengalaman. Dia meminjam contoh Lewis Thomas mengenai seorang dokter awal abad ke-20 yang sering punya intuisi mengenai pasien yang akan mengidap tifoid. Sayangnya, dia menguji dugaannya dengan menyentuh lidah pasien, tanpa mencuci tangan sesudah memeriksa pasien lain. Ketika pasien demi pasiennya menjadi sakit, si dokter menjadi merasa tidak bisa keliru. Prediksinya akurat—tapi bukan karena intuisi profesional!

Para psikolog klinis Meehl bukannya tak becus, dan kegagalan mereka bukan karena tak berbakat. Mereka mendapat hasil buruk karena diberi

tugas yang tak punya jawaban sederhana. Yang dihadapi para psikolog klinis tak seekstrem lingkungan validitas nol dalam prakiraan politik jangka panjang, tapi mereka bekerja dalam situasi validitas rendah yang tak memungkinkan akurasi tinggi. Kita tahu seperti itu keadaannya karena algoritma statistik terbaik, walau lebih akurat daripada manusia, tidak pernah sangat akurat. Memang, penelitian oleh Meehl dan para pengikutnya tak pernah menghasilkan demonstrasi "pistol berasap", kasus ketika para ahli klinis sepenuhnya melewati satu pertanda sangat valid yang dideteksi algoritma. Kegagalan ekstrem semacam itu kecil kemungkinannya karena pemelajaran manusia normalnya efisien. Jika ada pertanda prediksi yang kuat, pengamat manusia akan menemukannya kalau ada kesempatan. Algoritma statistik mengalahkan manusia di lingkungan yang banyak ketidakpastiannya karena dua alasan: dibanding manusia, algoritma lebih mampu mendeteksi pertanda valid yang lemah dan lebih mungkin menjaga tingkat akurasi lumayan dengan menggunakan pertanda semacam itu secara konsisten.

Menyalahkan siapa pun karena gagal memprakirakan dengan akurat dalam dunia yang tak bisa diprediksi itu keliru. Namun, rasanya adil kalau profesional disalahkan karena percaya bisa berhasil melakukan tugas yang mustahil. Klaim intuisi tepat dalam situasi tak bisa diprediksi itu sebaik-baiknya adalah menipu diri sendiri. Dalam ketiadaan pertanda yang valid, "kecocokan" intuitif disebabkan keberuntungan atau kebohongan. Jika Anda menganggap kesimpulan itu mengejutkan, artinya kepercayaan Anda bahwa intuisi itu ajaib masih belum luntur. Ingat aturan ini: intuisi tidak bisa diandalkan kalau tidak ada keteraturan yang stabil di lingkungan.

UMPAN BALIK DAN LATIHAN

Beberapa keteraturan di lingkungan lebih mudah ditemukan dan diterapkan dibanding yang lain. Pikirkanlah bagaimana Anda mengembangkan gaya menggunakan rem di mobil. Selagi menguasai keahlian membelokkan mobil, secara berangsur-angsur Anda belajar kapan melepas gas dan kapan serta seberapa keras harus mengerem. Semua

belokan itu berbeda, dan keragaman yang Anda alami selagi belajar memastikan Anda siap mengerem pada waktu dan kekuatan yang tepat di tiap belokan yang Anda temukan. Kondisi untuk mempelajari keahlian itu ideal, karena Anda menerima umpan balik langsung dan jelas tiap kali melewati belokan: hadiah kecil membelok dengan nyaman atau hukuman kecil kesulitan mengendalikan mobil bila mengerem terlalu keras atau kurang keras. Situasi yang dihadapi nakhoda kapal yang mengendalikan kapal besar tak kurang teratur, tapi keahlian mengendalikan kapal jauh lebih sulit diperoleh dari pengalaman saja karena ada jeda panjang antara tindakan dan hasil yang bisa diamati. Peluang profesional mengembangkan kepakaran intuitif pada intinya bergantung pada kualitas dan kecepatan umpan balik, juga kesempatan untuk berlatih.

Kepakaran bukan satu keahlian, melainkan sekumpulan keahlian, dan seorang profesional boleh jadi merupakan pakar di sebagian tugas dalam bidangnya sekaligus pemula di tugas lain. Ketika pemain catur menjadi pakar, mereka sudah "melihat semuanya" (atau hampir semuanya), tapi catur itu pengecualian. Dokter bedah bisa lebih ahli dalam beberapa jenis operasi dibanding yang lain. Selain itu, beberapa aspek tugas profesional lebih mudah dipelajari. Psikoterapis punya banyak kesempatan mengamati reaksi langsung pasien terhadap apa yang mereka katakan. Umpan balik itu memungkinkan mereka mengembangkan keahlian intuitif untuk menemukan kata-kata dan nada bicara yang akan menenangkan orang marah, membentuk kepercayaan diri, atau mengarahkan perhatian pasien. Di pihak lain, terapis tak berkesempatan mengenali penanganan umum mana yang paling cocok untuk berbagai pasien. Umpan balik yang mereka terima dari hasil jangka panjang pasien itu hanya sedikit, berjarak jauh, atau (biasanya) tak ada, dan jelas terlalu ambigu untuk menyokong pemelajaran dari pengalaman.

Di antara dokter spesialis, ahli bius mendapat umpan balik yang baik, karena efek tindakannya cenderung cepat kelihatan. Sementara itu, ahli radiologi hanya mendapat sedikit informasi mengenai akurasi diagnosis yang dibuat dan patologi yang gagal dideteksi. Oleh karena itu dokter ahli bius berada dalam posisi lebih baik untuk mengem-

bangkan keahlian intuitif yang berguna. Jika ahli bius berkata, "Saya rasa ada yang salah," semua orang dalam ruang operasi sebaiknya bersiap menghadapi keadaan darurat.

Lagi-lagi, seperti pada kasus keyakinan subjektif, para pakar boleh jadi tidak tahu batas kepakaran mereka. Seorang psikoterapis berpengalaman tahu dia ahli dalam mencari apa yang terjadi dalam akal budi pasiennya dan punya intuisi bagus mengenai apa yang akan dikatakan pasien. Ada godaan baginya untuk menyimpulkan bahwa dia juga bisa mengantisipasi seberapa baik kondisi pasien itu tahun depan, tapi kesimpulan itu tidak bisa dibenarkan. Antisipasi jangka pendek dan prakiraan jangka panjang itu berbeda, dan si terapis berkesempatan mempelajari salah satunya tapi tidak yang lain. Begitu juga, seorang pakar keuangan bisa punya keahlian dalam banyak aspek pekerjaannya tapi bukan dalam memilih saham, dan seorang pakar Timur Tengah tahu banyak hal tapi tak tahu masa depan. Psikolog klinis, pemilih saham, dan pengamat politik memang punya keahlian intuitif dalam beberapa tugasnya, tapi mereka tak belajar mengidentifikasi situasi dan tugas yang memungkinkan intuisi akan menyesatkan mereka. Tak diketahuinya batas-batas keahlian profesional membantu menjelaskan mengapa para pakar sering terlalu percaya diri.

MENGEVALUASI VALIDITAS

Pada akhir perjalanan kami, Gary Klein dan saya menyepakati satu jawaban umum untuk pertanyaan awal kami: Kapan kita bisa memercayai profesional berpengalaman yang mengaku punya intuisi? Kesimpulan kami adalah bahwa biasanya bisa dibedakan antara intuisi yang mungkin valid dengan yang mungkin palsu. Sebagaimana pada pertimbangan apakah suatu karya seni itu asli atau palsu, Anda lebih baik memperhatikan asal karya itu ketimbang melihat karya itu sendiri. Jika lingkungan cukup teratur dan pakar berkesempatan mempelajari keteraturannya, mesin asosiatif akan mengenali situasi lalu memunculkan prediksi dan keputusan cepat dan akurat. Kita bisa memercayai intuisi orang jika syarat-syarat itu dipenuhi.

Sayangnya, ingatan asosiatif juga menimbulkan intuisi yang meyakinkan secara subjektif namun keliru. Siapa pun yang telah melihat kemajuan keahlian bermain catur seorang pemuda berbakat tahu bahwa keahlian tidak menjadi langsung sempurna, dan bahwa ketika mendekati kesempurnaan, sebagian kesalahan dilakukan dengan penuh keyakinan. Ketika mengevaluasi intuisi pakar, sebaiknya Anda selalu mempertimbangkan apakah pakar itu sudah cukup banyak mempelajari pertanda, bahkan dalam lingkungan yang teratur.

Dalam lingkungan yang kurang teratur atau bervaliditas rendah, heuristik pertimbangan dipakai. Sistem 1 sering kali bisa memproduksi jawaban cepat untuk pertanyaan sukar dengan substitusi, menciptakan koherensi yang sebenarnya tak ada. Pertanyaan yang dijawab bukanlah yang diajukan, tapi jawabannya diproduksi dengan cepat dan boleh jadi cukup bisa dipercaya sehingga lolos dari peninjauan longgar dan malas-malasan Sistem 2. Boleh jadi Anda ingin memprakirakan masa depan komersial suatu perusahaan, misalnya, dan percaya bahwa itulah yang Anda pertimbangkan, padahal evaluasi Anda didominasi kesan mengenai energi dan kompetensi para eksekutif perusahaan itu. Karena substitusi terjadi secara otomatis, sering kali Anda tak tahu asal-usul suatu pertimbangan yang Anda (Sistem 2 Anda) restui dan pakai. Jika pertimbangan itu satu-satunya yang muncul dalam benak, boleh jadi pertimbangan itu secara subjektif tak bisa dibedakan dari pertimbangan valid yang Anda buat dengan keyakinan pakar. Itulah mengapa keyakinan subjektif bukanlah diagnosis bagus atas akurasi: pertimbangan yang menjawab pertanyaan yang salah juga bisa dibuat dengan keyakinan tinggi.

Boleh jadi Anda bertanya, mengapa Gary Klein dan saya tidak langsung mendapat gagasan mengevaluasi intuisi pakar dengan menaksir keteraturan lingkungan dan sejarah pembelajaran si pakar—dan mengesampingkan keyakinan pakar? Dan apa yang kami anggap sebagai jawabannya? Itu pertanyaan-pertanyaan bagus karena garis besar jawabannya sudah kentara sejak awal. Kami tahu sejak awal bahwa komandan pemadam kebakaran dan perawat bakal berada di satu sisi batas intuisi valid dan bidang-bidang yang dipelajari Meehl bakal di sisi lain, bersama para pemilih saham dan pengamat politik.

Sukar merekonstruksi apa yang membuat kami membahas kata-kata selama bertahun-tahun, berjam-jam, berkali-kali bertukar draf dan e-mail, dan membuat kami tak hanya sekali mencoba menyerah. Tapi itulah yang selalu terjadi ketika suatu proyek berakhir dengan cukup baik: sekalinya kita mengerti kesimpulan utamanya, kesimpulan itu tampak seolah sudah jelas dari awal.

Seperti dikesankan judul artikel kami, Klein dan saya lebih sedikit tidak sepakat daripada yang kami perkirakan, dan kami menerima solusi bersama untuk hampir semua perkara penting yang diangkat. Namun, kami juga mendapati bahwa perbedaan awal kami lebih daripada sekadar ketidaksepakatan intelektual. Kami punya sikap, emosi, dan selera yang berbeda, dan semua itu hanya berubah sedikit selama bertahun-tahun. Itu paling jelas terlihat pada fakta-fakta yang kami anggap lucu dan menarik. Klein masih meringis kalau kata *bias* disebut, dan dia masih menikmati cerita-cerita ketika algoritma atau prosedur formal mengarah ke keputusan-keputusan yang jelas-jelas absurd. Saya cenderung memandang kegagalan algoritma sebagai kesempatan untuk memperbaiki. Di pihak lain, dibanding Klein, saya lebih suka dengan tersandungnya pakar arogan yang mengklaim bisa berintuisi dalam situasi validitas nol. Namun, pada akhirnya menemukan banyak kesepakatan intelektual itu jelas lebih penting daripada perbedaan-perbedaan emosional yang masih bertahan.

BICARA TENTANG INTUISI PAKAR

"Seberapa banyak kepakaran yang dia miliki dalam tugas ini? Seberapa banyak latihan yang sudah dia lakukan?"

"Apakah dia benar-benar percaya bahwa lingkungan bisnis baru cukup teratur sehingga mendukung intuisi yang bertentangan dengan nilai dasar?"

"Dia yakin sekali dengan keputusannya, tapi keyakinan subjektif itu tidak mencerminkan akurasi pertimbangan."

"Apakah dia benar-benar punya kesempatan belajar? Seberapa cepat dan jelas umpan balik yang dia terima untuk pertimbangannya?"

PANDANGAN DARI LUAR

Beberapa tahun sesudah kolaborasi saya dan Amos dimulai, saya meyakinkan beberapa pejabat Kementerian Pendidikan Israel bahwa dibutuhkan kurikulum untuk mengajarkan pertimbangan dan pembuatan keputusan di sekolah menengah atas. Tim yang saya susun untuk merancang kurikulum dan menulis buku pelajarannya beranggotakan beberapa guru berpengalaman, beberapa mahasiswa psikologi saya, dan Seymour Fox, yang ketika itu dekan Fakultas Pendidikan Universitas Ibrani, seorang pakar pengembangan kurikulum.

Sesudah berkumpul tiap Jumat siang selama kira-kira setahun, kami pun menyusun perincian silabus, menulis beberapa bab, dan melaksanakan beberapa kelas percobaan. Kami semua merasa sudah membuat kemajuan. Suatu hari, sewaktu membahas prosedur untuk memperkirakan jumlah yang tak pasti, saya terpikir gagasan melakukan suatu latihan. Saya minta semua orang menuliskan perkiraan berapa lama yang kami butuhkan sampai bisa menyerahkan draf buku pelajaran yang sudah selesai ke Kementerian Pendidikan. Saya sedang mengikuti satu prosedur yang kami sudah rencanakan untuk muat dalam kurikulum: cara yang benar untuk mendapat informasi dari satu kelompok bukan dengan diskusi umum melainkan dengan mengumpulkan pertimbangan tiap orang secara rahasia. Prosedur itu membuat

pengetahuan tiap orang tersalurkan dengan lebih baik daripada praktik diskusi terbuka yang biasa. Saya kumpulkan perkiraan-perkiraan mereka dan tulis hasilnya di papan tulis. Perkiraan-perkiraan itu berkisar di sekitar dua tahun; yang tercepat adalah satu setengah tahun, yang terlama dua setengah tahun.

Lalu saya mendapat gagasan lain. Saya beralih ke Seymour, pakar kurikulum kami, dan bertanya apakah dia tahu mengenai tim lain seperti kami yang pernah membuat kurikulum dari nol. Waktu itu beberapa inovasi ilmu pendidikan seperti "matematika baru" sedang diperkenalkan, dan Seymour bilang dia tahu ada beberapa tim. Lalu saya tanya apa dia tahu riwayat tim-tim itu dengan terperinci, dan ternyata dia akrab dengan beberapa tim. Saya minta dia berpikir mengenai tim-tim itu sewaktu mendapat kemajuan seperti kami. Dari titik itu, berapa lama lagi yang mereka butuhkan sampai menyelesaikan proyek buku pelajaran?

Seymour terdiam. Ketika akhirnya dia buka suara, saya kira mukanya merah padam, malu karena jawabannya sendiri: "Tahu tidak, tadinya saya belum sadar, tapi sebenarnya tidak semua tim yang mencapai kemajuan seperti kita bisa menyelesaikan tugas. Cukup banyak yang akhirnya gagal."

Itu mengkhawatirkan; kami tak pernah mempertimbangkan kemungkinan kami gagal. Sambil merasa resah, saya menanyakan perkiraan Seymour mengenai berapa banyak yang gagal. "Sekitar 40%," jawabnya. Sesudahnya, ruangan terasa suram. Pertanyaan berikutnya sudah jelas: "Yang berhasil selesai," tanya saya, "perlu waktu berapa lama?" "Saya tidak tahu ada kelompok yang selesai dalam waktu di bawah tujuh tahun," jawabnya, "atau di atas sepuluh tahun."

Saya mencari pegangan: "Waktu Anda bandingkan keahlian dan sumber daya kita dengan kelompok-kelompok lain, seberapa bagus kita? Bagaimana kita kalau dibanding tim-tim itu?" Seymour tidak berpikir lama. "Kita di bawah rata-rata," katanya, "tapi tidak jauh." Itu benar-benar mengejutkan bagi kami semua—termasuk Seymour, yang perkiraan awalnya berada dalam konsensus optimistis kelompok. Sampai saya mengingatkan dia, dalam benaknya tak ada hubungan

antara pengetahuannya mengenai sejarah tim lain dan prakiraannya mengenai masa depan.

Keadaan pikiran kami ketika mendengar Seymour tidak cocok dijabarkan dengan menyatakan kami "tahu". Tentu saja kami semua "tahu" waktu minimal tujuh tahun dan peluang kegagalan 40% adalah prakiraan yang lebih bisa diterima bagi nasib proyek kami daripada angka-angka yang kami tulis di atas kertas beberapa menit sebelumnya. Tapi kami tidak mengakui apa yang kami ketahui. Prakiraan baru masih terasa tak nyata karena kami tak dapat membayangkan mengapa perlu waktu begitu lama untuk menyelesaikan proyek yang tampak begitu mudah dikelola. Tidak ada bola kristal yang bisa memberitahu kami rangkaian aneh peristiwa mustahil yang berada pada masa depan kami. Yang bisa kami lihat adalah rencana masuk akal yang seharusnya menghasilkan satu buku dalam sekitar dua tahun, bertentangan dengan data statistik yang menunjukkan bahwa tim-tim lain gagal atau butuh waktu sangat lama untuk menyelesaikan tugas. Yang baru kami dengar adalah informasi nilai dasar, yang seharusnya menjadi sumber kesimpulan sebab akibat: jika banyak tim gagal, dan jika yang berhasil perlu waktu lama sekali, menulis kurikulum jelas lebih sukar daripada yang kami kira. Tapi kesimpulan seperti itu bakal bertentangan dengan pengalaman langsung kami mendapat kemajuan yang bagus. Statistik yang disediakan Seymour diperlakukan sebagaimana biasanya nilai dasar—diperhatikan sebentar lalu dikesampingkan.

Seharusnya kami berhenti hari itu. Tak seorang pun di antara kami mau menghabiskan enam tahun bekerja dalam proyek yang peluang gagalnya 40%. Walau kami pasti merasa meneruskan proyek itu tak masuk akal, peringatan itu tidak memberi alasan yang cukup meyakinkan untuk berhenti. Sesudah beberapa menit berdebat sengit, kami rukun kembali dan melanjutkan seolah-olah tak ada yang terjadi. Buku itu akhirnya selesai delapan (!) tahun kemudian. Waktu itu saya sudah tidak tinggal di Israel dan sudah tak menjadi anggota tim, yang menyelesaikan tugas sesudah mengalami banyak kejadian tak terduga. Antusiasme awal untuk gagasan itu di Kementerian Pendidikan sudah melemah ketika buku pelajaran diserahkan, dan buku itu tak pernah digunakan.

Peristiwa memalukan itu menjadi salah satu pengalaman paling berharga dalam kehidupan profesional saya. Akhirnya saya mendapat tiga pelajaran dari pengalaman itu. Yang pertama langsung jelas: saya menemukan perbedaan antara dua pendekatan yang sangat berbeda dalam membuat prakiraan, yang belakangan saya dan Amos sebut pandangan dari dalam dan pandangan dari luar. Pelajaran kedua, prakiraan awal kami yakni dua tahun untuk penyelesaian proyek adalah suatu sesat pikir perencanaan. Perkiraan kami lebih dekat dengan skenario keadaan terbaik daripada penilaian yang realistis. Saya lebih lama menerima pelajaran ketiga, yang saya sebut kegigihan tak rasional: sikap kami hari itu yang tidak mau menghentikan proyek. Waktu menghadapi pilihan, kami memilih membuang rasionalitas daripada menyerah dalam berusaha.

DITARIK KE PANDANGAN DARI DALAM

Pada hari Jumat itu, pakar kurikulum kami membuat dua pertimbangan mengenai persoalan yang sama dan mencapai jawaban yang berbeda-beda. *Pandangan dari dalam* adalah pandangan yang secara spontan dipakai oleh kami semua, termasuk Seymour, untuk menaksir masa depan proyek kami. Kami memusatkan perhatian ke keadaan khusus kami dan mencari bukti dalam pengalaman kami sendiri. Kami punya rencana yang kurang jelas: kami tahu berapa bab yang akan kami tulis, dan kami punya gagasan mengenai berapa lama yang kami butuhkan untuk menulis dua bab yang sudah kami selesaikan. Mereka yang lebih hati-hati dalam tim kami barangkali menambah beberapa bulan ke perkiraan mereka untuk jaga-jaga.

Ternyata ekstrapolasinya keliru. Kami memprakirakan berdasarkan informasi di depan kami—WYSIATI—tapi bab-bab yang kami tulis lebih dulu barangkali lebih gampang daripada yang lain, dan komitmen kami terhadap proyek itu barangkali sedang memuncak. Tapi persoalan utamanya kami gagal mempertimbangkan apa yang disebut Donald Rumsfeld "ketidaktahuan yang tidak diketahui". Kami tidak bisa memperkirakan, pada hari itu, rangkaian peristiwa yang bakal me-

nyebabkan proyek berjalan begitu lambat. Perceraian, penyakit, krisis koordinasi dengan birokrasi yang menghambat pekerjaan tak dapat diantisipasi. Peristiwa-peristiwa seperti itu tak hanya menyebabkan perlambatan penulisan bab, tapi juga menyebabkan periode panjang dengan sedikit sekali atau tanpa kemajuan. Tentu saja hal-hal yang sama dialami tim-tim lain yang diketahui Seymour. Anggota tim-tim itu juga tak bisa membayangkan peristiwa-peristiwa yang bakal menyebabkan mereka perlu waktu tujuh tahun atau gagal menyelesaikan proyek yang mereka tadinya anggap mudah. Seperti kami, mereka tidak tahu kesulitan yang mereka hadapi. Ada banyak cara rencana kami bisa gagal, dan walau kebanyakan terlalu kecil kemungkinannya untuk bisa diantisipasi, peluang *sesuatu* akan jadi tidak beres dalam satu proyek besar itu tinggi.

Pertanyaan kedua yang saya ajukan ke Seymour mengalihkan perhatiannya dari kami ke kelas kasus serupa. Seymour memperkirakan nilai dasar keberhasilan dalam kelas itu: 40% gagal dan tujuh sampai sepuluh tahun waktu penyelesaian. Survei informalnya jelas tak memenuhi syarat bukti sains, tapi menyediakan dasar yang masuk akal untuk prediksi nilai dasar: prediksi yang dibuat mengenai suatu kasus jika tak ada yang diketahui kecuali kategori yang mencakupnya. Seperti sudah kita lihat, *prediksi nilai dasar* seharusnya menjadi jangkar untuk penyesuaian lebih lanjut. Jika Anda diminta menebak tinggi badan seorang perempuan yang hanya Anda ketahui tinggal di New York City, prediksi nilai dasar Anda adalah tebakan terbaik Anda atas tinggi tubuh rata-rata perempuan di kota itu. Jika Anda kemudian diberi informasi khusus kasus, misalnya bahwa putra perempuan itu pemain tengah utama tim bola basket sekolah, Anda akan menyesuaikan perkiraan Anda menjauhi rata-rata ke arah yang benar. Perbandingan tim kami dan tim lain oleh Seymour memberi kesan bahwa prakiraan hasil kami sedikit lebih buruk daripada prediksi nilai dasar, yang sudah suram.

Akurasi spektakuler prakiraan pandangan dari luar dalam persoalan kami jelas hanya kebetulan dan sebaiknya tidak dianggap bukti validitas *pandangan dari luar*. Argumen untuk pandangan dari luar seharusnya

dibuat berdasarkan hal-hal umum: jika kelas rujukan dipilih dengan tepat, pandangan dari luar akan memberi indikasi di mana ruang gerak, dan bisa menunjukkan, sebagaimana pada kasus kami, bahwa prakiraan pandangan dari dalam tidak mendekatinya.

Bagi psikolog, kesenjangan antara dua pertimbangan Seymour itu mencolok. Dalam kepalanya, Seymour punya semua pengetahuan yang diperlukan untuk memperkirakan statistik kelas rujukan yang tepat, tapi dia mencapai perkiraan awal tanpa pernah menggunakan pengetahuan itu. Prakiraan Seymour dari pandangan dari dalam bukanlah penyesuaian prediksi nilai dasar, yang belum terpikir olehnya. Prakiraan itu berdasarkan keadaan khusus upaya kami. Seperti para peserta percobaan Tom W., Seymour tahu nilai dasar yang relevan tapi tidak terpikir untuk menerapkannya.

Tak seperti Seymour, kami yang lain tidak punya akses ke pandangan dari luar dan tak dapat menghasilkan prediksi nilai dasar yang beralasan. Tapi perlu diperhatikan bahwa kami tidak merasa memerlukan informasi mengenai tim lain untuk membuat dugaan. Permintaan saya atas pandangan dari luar mengejutkan kami semua, termasuk saya sendiri! Itu pola yang lazim: orang yang punya informasi mengenai satu kasus jarang merasa perlu tahu statistik kelas yang mencakup kasus itu.

Ketika akhirnya berhadapan dengan pandangan dari luar, kami semua mengabaikannya. Kami bisa mengenali apa yang terjadi kepada kami; sama dengan percobaan yang menggagas bahwa mengajar psikologi itu sia-sia. Ketika membuat prediksi mengenai kasus-kasus individual dengan sedikit informasi (wawancara singkat dan hambar), mahasiswa-mahasiswa Nisbett dan Borgida sepenuhnya mengabaikan hasil global yang mereka baru pelajari. Informasi statistik "hambar" biasa dikesampingkan ketika tak cocok dengan kesan pribadi terhadap suatu kasus. Kalau bersaing dengan pandangan dari dalam, pandangan dari luar tak berkesempatan menang.

Kesukaan terhadap pandangan dari dalam kadang mengandung muatan moral. Saya pernah bertanya kepada sepupu saya, seorang pengacara terkenal, mengenai satu kelas rujukan: "Berapa peluang ter-

gugat menang dalam kasus seperti yang ini?” Jawabannya, ”tiap kasus itu unik” disertai pelototan yang menunjukkan bahwa dia menganggap pertanyaan saya remeh dan tak pantas. Penegasan bahwa tiap kasus itu unik juga lazim dalam kedokteran, meski kemajuan terbaru kedokteran berdasar bukti menunjuk ke arah sebaliknya. Statistik medis dan prediksi nilai dasar makin sering muncul dalam percakapan antara pasien dan dokter. Tapi ketidakjelasan sikap mengenai pandangan dari luar yang ada di profesi medis terungkap dalam keprihatinan mengenai tidak manusiawinya prosedur yang dipandu statistika dan daftar cek.

SESAT PIKIR PERENCANAAN

Dengan mempertimbangkan prakiraan pandangan dari luar dan hasil akhir, perkiraan awal yang kami buat pada Jumat siang itu tampak nyaris berkhayal. Seharusnya itu tak mengejutkan: prakiraan terlalu optimistis terhadap hasil proyek ditemukan di mana-mana. Amos dan saya menciptakan istilah *sesat pikir perencanaan* untuk menjabarkan rencana dan prakiraan yang

- ❑ terlalu dekat secara tak realistis dengan skenario terbaik
- ❑ dapat diperbaiki dengan mengetahui statistik kasus serupa

Contoh-contoh sesat pikir perencanaan banyak ditemukan di pengalaman individu, pemerintah, dan bisnis. Daftar cerita seramnya tak habis-habis.

- ❑ Pada Juli 1997, gedung baru Parlemen Skotlandia di Edinburgh diperkirakan memerlukan biaya hingga £40 juta. Menginjak Juni 1999, anggaran untuk gedung itu £109 juta. Pada April 2000, para anggota legislatif menetapkan £195 juta sebagai ”batas atas biaya”. Pada November 2001, mereka meminta perkiraan ”biaya akhir”, yang ditetapkan £241 juta. Perkiraan biaya akhir itu naik dua kali pada 2002, sehingga pada akhir tahun besarnya £294,6 juta. Biaya akhir naik tiga kali lagi pada 2003, mencapai £375,8

juta pada Juni. Gedung itu akhirnya selesai pada 2004 dengan biaya keseluruhan kira-kira £431 juta.

- ❑ Satu penelitian tahun 2005 memeriksa proyek-proyek rel kereta yang dilaksanakan di seluruh dunia antara 1969 dan 1998. Di 90% lebih kasus, jumlah penumpang yang diperkirakan menggunakan sistem rel kereta terlalu berlebihan. Walau kekurangan penumpang itu dipublikasikan secara luas, prakiraan tidak membaik selama tiga puluh tahun; para perencana rata-rata memperkirakan jumlah orang yang menggunakan rel kereta baru 106% di atas angka sebenarnya, dan rata-rata kelebihan biaya adalah 45%. Meski bukti makin banyak, para pakar tidak menjadi makin mengandalkannya.
- ❑ Pada 2002, survei terhadap pemilik rumah Amerika yang merenovasi dapur mendapati bahwa rata-rata pemilik rumah telah memperkirakan pekerjaan itu berbiaya \$18,658; tapi sebenarnya mereka rata-rata membayar \$38,769.

Optimisme para perencana dan pembuat keputusan bukan satu-satunya penyebab perkiraan berlebihan. Kontraktor renovasi dapur dan sistem persenjataan pasti mengakui (walau tidak kepada kliennya) bahwa mereka secara rutin mendapat untung dari penambahan terhadap rencana awal. Kegagalan prakiraan di kasus-kasus itu mencerminkan ketidakmampuan pembeli jasa membayangkan seberapa banyak keinginan mereka akan meningkat seiring waktu. Akhirnya mereka membayar lebih banyak daripada kalau mereka membuat rencana yang realistis dan mengikuti rencana itu.

Kesalahan di anggaran awal tidak selalu tak disengaja. Para pembuat rencana tak realistis sering kali didorong hasrat membuat rencana yang disetujui—oleh atasan dan klien—didukung pengetahuan bahwa proyek jarang ditinggalkan dalam keadaan tak selesai hanya karena biaya membengkak atau waktu penyelesaian molor. Dalam kasus-kasus seperti itu, tanggung jawab terbesar untuk menghindari sesat pikir perencanaan terletak di para pembuat keputusan yang menyetujui rencana. Jika tidak mengakui perlunya pandangan dari luar, mereka melakukan sesat pikir perencanaan.

MENGURANGI SESAT PIKIR PERENCANAAN

Diagnosis dan obat bagi sesat pikir perencanaan tak berubah sejak Jumat siang itu, tapi penerapan gagasannya sudah cukup jauh. Pakar perencanaan terkenal dari Denmark, Bent Flyvbjerg, yang sekarang di Oxford University, menawarkan rangkuman yang telak:

Kecenderungan lazim untuk meremehkan atau mengabaikan informasi distribusional barangkali merupakan sumber utama kesalahan prakiraan. Oleh karena itu, para perencana sebaiknya berusaha keras membingkai persoalan prakiraan agar memudahkan penggunaan semua informasi distribusional yang tersedia.

Boleh jadi itu nasihat paling penting mengenai cara meningkatkan akurasi prakiraan melalui metode yang lebih baik. Menggunakan informasi distribusional dari kasus-kasus seperti yang diperkirakan disebut mengambil "pandangan dari luar" dan merupakan penangkal sesat pikir perencanaan.

Penanganan sesat pikir perencanaan sudah mendapat nama teknis, *prakiraan kelas rujukan*, dan Flyvbjerg sudah menerapkannya ke proyek-proyek transportasi di beberapa negara. Pandangan dari luar diterapkan dengan menggunakan lumbung data besar, yang menyediakan informasi mengenai rencana dan hasil ratusan proyek di seluruh dunia, dan bisa digunakan untuk memberi informasi statistik mengenai kemungkinan kelebihan biaya dan waktu, serta kemungkinan kelambatan berbagai tipe proyek.

Metode prakiraan yang diterapkan Flyvberg serupa dengan praktik-praktik yang disarankan untuk mengatasi pengabaian nilai dasar:

1. Kenali kelas rujukan yang tepat (renovasi dapur, proyek besar rel kereta, dan lain-lain)
2. Dapatkan statistik kelas rujukan (dalam biaya per panjang rel, atau persentase pengeluaran yang melebihi anggaran). Gunakan data statistik untuk membuat prediksi nilai dasar.

3. Gunakan informasi spesifik mengenai kasus untuk menyesuaikan prediksi nilai dasar, jika ada alasan tertentu untuk menganggap bias optimistis lebih besar atau kecil dalam proyek itu dibanding proyek lain yang setipe.

Analisis Flyvberg dimaksudkan untuk memandu pemerintah yang mengadakan proyek publik, dengan menyediakan statistik perkiraan meleset di proyek-proyek serupa. Para pembuat keputusan memerlukan penilaian realistis atas biaya dan manfaat suatu proposal sebelum membuat keputusan final untuk menyetujuinya. Mereka juga mungkin ingin memperkirakan anggaran cadangan untuk mengantisipasi melesetnya perkiraan, walau persiapan seperti itu sering menjadi ramalan yang membuktikan diri sendiri. Seperti kata seorang pejabat pada Flyvbjerg, "Anggaran cadangan bagi kontraktor itu seperti daging buat singa, dan mereka bakal melahapnya."

Organisasi menghadapi tantangan mengendalikan kecenderungan eksekutif berebut sumber daya untuk menyajikan rencana yang sangat optimistis. Organisasi yang berjalan lancar akan memberi ganjaran kepada perencana yang melaksanakan proyek sesuai rencana dan menghukum perencana yang gagal mengantisipasi kesulitan, dan gagal memperkirakan timbulnya kesulitan yang tak dapat diantisipasi—ketidaktahuan yang tak diketahui.

KEPUTUSAN DAN KESALAHAN

Peristiwa Jumat siang itu terjadi lebih dari tiga puluh tahun lalu. Saya sering berpikir mengenainya dan menyebut-nyebutnya dalam kuliah beberapa kali tiap tahun. Beberapa teman saya bosan dengan cerita itu, tapi saya terus mendapat pelajaran baru darinya. Hampir lima belas tahun sesudah saya pertama melaporkan sesat pikir perencanaan bersama Amos, saya kembali ke topik itu bersama Dan Lovallo. Bersama-sama kami membuat teori pembuatan keputusan dengan bias optimistis sebagai sumber signifikan pengambilan risiko. Dalam model ekonomi rasional standar, orang mengambil risiko karena peluangnya

bagus—mereka menerima kemungkinan kegagalan merugikan karena kemungkinan keberhasilan cukup besar. Kami mengusulkan gagasan alternatif.

Ketika memprakirakan hasil proyek yang berisiko, para eksekutif mudah menjadi korban sesat pikir perencanaan. Dalam cengkeraman sesat pikir itu, mereka membuat keputusan berdasarkan optimisme tak berdasar, bukan berdasarkan perhitungan rasional untung rugi dan probabilitas. Mereka memperkirakan manfaat terlalu besar dan biaya terlalu kecil. Mereka membuat skenario sukses selagi mengabaikan potensi kekeliruan dan salah perhitungan. Alhasil, mereka mengupayakan hal-hal yang kecil kemungkinannya sesuai anggaran atau jadwal atau harapan hasil—atau malah tidak berhasil menyelesaikan proyek.

Berdasarkan pandangan itu, orang sering (tapi tak selalu) melakukan proyek berisiko karena mereka terlalu optimistis menilai peluang yang dihadapi. Saya akan kembali ke gagasan itu beberapa kali dalam buku ini—barangkali gagasan itu membantu menjelaskan mengapa orang menggugat, mengobarkan perang, dan membuka usaha kecil.

GAGAL LULUS TES

Selama bertahun-tahun, saya kira inti cerita kurikulum adalah apa yang saya pelajari mengenai teman saya Seymour: bahwa tebakan terbaiknya mengenai masa depan proyek kami tidak dibantu apa yang dia ketahui mengenai proyek-proyek serupa. Saya sendiri berperan baik dalam cerita, sebagai penanya yang cerdas dan psikolog yang lihai. Saya belum lama menyadari bahwa sebenarnya saya berperan sebagai orang bodoh dan pemimpin tak becus.

Proyek itu inisiatif saya, dan oleh karena itu sayalah yang bertanggung jawab memastikan proyeknya masuk akal dan masalah-masalah besar dibahas selayaknya oleh tim, tapi saya gagal lulus tes. Masalah saya bukan lagi sesat pikir perencanaan. Saya sembuh dari sesat pikir itu begitu mendengar rangkuman statistik Seymour. Jika didesak, saya bakal berkata bahwa perkiraan awal kami terlalu optimistis. Jika didesak

lebih lanjut, saya bakal mengakui bahwa kami mengawali proyek dengan dasar yang keliru dan seharusnya kami mempertimbangkan serius pilihan menyatakan menyerah dan pulang. Tapi tak seorang pun mendesak saya dan tidak ada diskusi; tanpa perlu bicara, kami sepakat untuk maju terus tanpa prakiraan tersurat berapa lama kami akan terus bekerja. Itu mudah dilakukan karena kami belum membuat prakiraan seperti itu. Andai sudah punya prediksi nilai dasar yang masuk akal ketika mengawali, kami tak bakal melaksanakan proyek itu, tapi kami sudah menginvestasikan banyak usaha—contoh sesat pikir biaya terpendam, yang akan kita simak lebih dekat di bagian lain buku ini. Kiranya memalukan bagi kami—terutama saya—kalau menyerah saat itu, dan tampaknya tak ada alasan kuat untuk menyerah. Mudah saja mengubah arah dalam krisis, tapi itu bukan krisis, hanya beberapa fakta baru mengenai orang-orang yang kami tak kenal. Pandangan dari luar lebih mudah diabaikan daripada berita buruk dalam usaha kami sendiri. Saya bisa menjabarkan keadaan kami sebagai semacam kemalasan—keengganan memikirkan apa yang baru terjadi. Jadi kami lanjut terus. Tidak ada lagi usaha lanjutan perencanaan rasional selama saya masih jadi anggota tim—ketiadaan yang meresahkan bagi tim yang berdedikasi mengajarkan rasionalitas. Saya harap saya sudah lebih bijak sekarang, dan saya sudah mendapat kebiasaan mencari pandangan dari luar. Tapi itu tidak akan menjadi sesuatu yang alami.

BICARA TENTANG PANDANGAN DARI LUAR

"Dia mengambil pandangan dari dalam. Seharusnya dia melupakan kasusnya sendiri dan menceritakan apa yang terjadi di kasus-kasus lain."

"Dia korban sesat pikir perencanaan. Dia menganggap skenario terbaik akan terjadi, tapi ada banyak cara rencananya bisa gagal, dan dia tak bisa memprakirakan semuanya."

"Anggaplah kamu tidak tahu apa-apa tentang kasus hukum ini, selain bahwa kasusnya melibatkan klaim malpraktik dokter. Kira-

kira seperti apa prediksi nilai dasarmu? Berapa banyak kasus seperti ini yang berhasil di pengadilan? Berapa banyak yang diselesaikan dengan jalan damai? Berapa jumlah ganti ruginya? Apakah kasus yang kita bahas lebih kuat atau lemah daripada klaim yang sama?"

"Kita menambah investasi karena tidak mau mengaku gagal. Ini contoh sesat pikir biaya terpendam."

MOTOR KAPITALISME

Sesat pikir perencanaan hanya satu perwujudan bias optimistis yang ada di mana-mana. Sebagian besar kita menganggap dunia lebih ramah daripada kenyataannya, sifat-sifat kita sendiri lebih baik daripada yang sebenarnya, dan cita-cita kita lebih mudah dicapai daripada kemungkinan sebetulnya. Kita juga cenderung membesar-besarkan kemampuan kita memprakirakan masa depan, yang menyokong kepercayaan diri berlebihan yang optimistis. Dalam kaitan dengan konsekuensi terhadap keputusan, bias optimistis boleh jadi adalah bias kognitif yang paling penting. Karena bias optimistis bisa menjadi berkah sekaligus risiko, Anda seharusnya senang sekaligus waspada jika Anda berpembawaan optimistis.

ORANG OPTIMIS

Optimisme itu normal, tapi beberapa orang yang mujur lebih optimistis daripada yang lain. Jika mendapat warisan genetik yang menyebabkan bias optimistis, Anda tak perlu diberitahu bahwa Anda orang yang beruntung—Anda sudah merasa beruntung. Sikap optimistis secara umum adalah warisan, dan menjadi bagian pembawaan umum yang sejahtera, yang boleh jadi juga mencakup kesukaan melihat sisi baik segala sesuatu.

Jika diperkenankan mendapat terwujudnya satu keinginan untuk anak Anda, seriuslah mempertimbangkan menginginkan dia menjadi optimistis. Orang optimis normalnya ceria dan bahagia, sehingga populer; mereka ulet dalam menghadapi kegagalan dan kesukaran, peluang mereka mengalami depresi berkurang, sistem kekebalan tubuh mereka lebih kuat, mereka memelihara kesehatan dengan lebih baik, mereka merasa lebih sehat daripada orang lain, dan kenyataannya cenderung berumur lebih panjang. Satu penelitian terhadap orang-orang yang membesar-besarkan harapan hidup mereka melebihi prediksi asuransi menunjukkan bahwa jam kerja mereka lebih panjang, mereka lebih optimistis mengenai pendapatan masa depan, dan mereka lebih cenderung menikah lagi sesudah bercerai ("kemenangan harapan atas pengalaman" klasik), dan lebih cenderung bertaruh ketika bermain saham. Tentu saja, berkah optimisme hanya diberikan kepada orang-orang yang hanya sedikit bias dan bisa "menonjolkan yang positif" tanpa kehilangan pegangan terhadap kenyataan.

Orang-orang optimis berperan sangat besar dalam membentuk kehidupan kita. Keputusan mereka membuat perubahan; mereka para pencipta, para wiraswasta, para pemimpin politik dan militer—bukan orang biasa. Mereka mencapai kedudukan mereka dengan mencari tantangan dan mengambil risiko. Mereka berbakat dan beruntung, hampir pasti lebih beruntung daripada yang mereka akui. Mereka barangkali memang berpembawaan optimistis; satu survei atas para pendiri usaha kecil menyimpulkan bahwa secara umum para wiraswasta lebih sanguin daripada manajer tingkat menengah dalam menghadapi kehidupan. Pengalaman keberhasilan telah memperkuat keyakinan mereka terhadap pertimbangan mereka dan kemampuan mereka mengendalikan peristiwa. Kepercayaan diri mereka diperkuat oleh kekaguman orang lain. Penalaran itu mengarah ke satu hipotesis: orang-orang yang berpengaruh paling besar terhadap kehidupan orang lain cenderung optimistis dan terlalu percaya diri, dan mengambil risiko lebih banyak daripada yang mereka sadari.

Bukti menunjukkan bahwa bias optimistis berperan—kadang berperan besar—kapan saja individu atau lembaga sengaja mengambil risiko besar. Sering terjadi, para pengambil risiko meremehkan peluang yang mereka hadapi, dan sudah berusaha mencaritahu seperti apa peluangnya. Karena mereka salah membaca risiko, para wiraswasta yang optimistis sering percaya bahwa mereka sudah bersikap waspada, meskipun sebenarnya tidak. Keyakinan mereka terhadap keberhasilan pada masa depan memelihara suasana hati positif yang membantu mereka mendapat sumber daya dari pihak lain, mengangkat semangat pegawai, dan meningkatkan prospek mereka dapat bertahan sampai sukses. Ketika diperlukan aksi, optimisme, bahkan versi agak delusionalnya, mungkin bagus.

ANGAN-ANGAN WIRASWASTA

Peluang suatu usaha kecil akan bertahan selama lima tahun di Amerika Serikat adalah sekitar 35%. Tapi orang-orang yang membuka usaha kecil tidak percaya peluang itu berlaku bagi mereka. Satu survei mendapati bahwa wiraswasta Amerika cenderung percaya mereka berada dalam bidang bisnis yang menjanjikan: perkiraan rata-rata mereka untuk peluang sukses "bisnis seperti bisnis Anda" adalah 60%—hampir dua kali lipat nilai sebenarnya. Bias itu lebih mencolok ketika mereka menilai peluang usaha mereka sendiri berhasil. Sebanyak 81% wiraswasta menganggap peluang keberhasilan diri sendiri adalah 7 banding 10 atau lebih tinggi, dan 33% bilang peluang mereka gagal adalah nol.

Arah bias itu tak mengejutkan. Jika mewawancarai orang yang baru membuka restoran Italia, Anda tak bakal berharap dia mengecilkan prospek keberhasilannya sendiri atau memandang rendah kemampuannya sendiri sebagai pemilik restoran. Tapi Anda mesti bertanya-tanya: Akankah dia tetap menginvestasikan uang dan waktu jika dia sudah berusaha mencaritahu peluangnya—atau jika dia sudah tahu peluangnya (60% restoran tutup sesudah tiga tahun), memperhatikan peluang itu? Gagasan memakai pandangan dari luar barangkali tak terpicu olehnya.

Salah satu manfaat pembawaan optimistis adalah mendorong kegigihan menghadapi rintangan. Tapi kegigihan bisa mahal biayanya. Serangkaian penelitian mengesankan oleh Thomas Åstebro menunjukkan apa yang terjadi ketika orang optimis menerima kabar buruk. Dia mendapat data dari satu organisasi Kanada—Inventor's Assistance Program—yang menarik biaya kecil untuk memberi penilaian objektif kepada para pencipta mengenai prospek komersial gagasan mereka. Evaluasinya menggunakan penilaian saksama terhadap 37 kriteria bagi tiap ciptaan, termasuk kebutuhan akan produk tersebut, biaya produksi, dan perkiraan tren permintaan. Para analis merangkum penilaian dengan peringkat huruf; D dan E memprediksi gagal—prediksi yang diberikan untuk 70% lebih ciptaan yang mereka nilai. Prakiraan kegagalan itu sangat akurat: hanya 5 dari 411 proyek dengan peringkat terendah yang mencapai komersialisasi, dan tak satu pun berhasil.

Berita buruk membuat sekitar separuh dari semua pencipta berhenti sesudah mendapat peringkat yang jelas memprediksi kegagalan. Namun, 47% terus melakukan usaha pengembangan, bahkan sesudah diberitahu bahwa proyek mereka tak ada harapannya, dan rata-rata orang-orang gigih (atau keras kepala) itu kemudian mengalami kerugian berlipat ganda sebelum akhirnya menyerah. Kegigihan sesudah disarankan untuk berhenti relatif lumrah di antara para pencipta yang mendapat nilai tinggi dalam pengukuran optimisme pada kepribadian—para pencipta biasanya mendapat nilai lebih tinggi daripada rata-rata masyarakat dalam pengukuran itu. Secara keseluruhan, keuntungan dari hasil ciptaan pribadi itu kecil, "lebih rendah daripada keuntungan dari dana investasi swasta dan sekuritas berisiko tinggi." Secara lebih umum, manfaat finansial wiraswasta itu biasa-biasa saja: dengan kualifikasi yang sama, orang mendapat penghasilan rata-rata lebih tinggi dengan menjual keahlian kepada pemberi kerja dibanding berusaha sendiri. Bukti menunjukkan bahwa optimisme itu tersebar luas, keras kepala, dan mahal.

Para psikolog memastikan sebagian besar orang sungguh-sungguh percaya bahwa mereka unggul dibanding orang lain dalam sifat-sifat terbaik—mereka sampai bersedia bertaruh uang atas keyakinan itu dalam

laboratorium. Tentu saja, di pasar, keyakinan terhadap keunggulan diri punya konsekuensi besar. Para pemimpin bisnis besar kadang membuat pertaruhan besar dalam merger dan akuisisi yang mahal, bertindak berdasarkan keyakinan keliru bahwa mereka bisa mengelola aset perusahaan lain lebih baik daripada pemiliknya terdahulu. Pasar saham biasa menanggapi dengan menurunkan nilai perusahaan yang mengakuisisi, karena pengalaman sudah menunjukkan bahwa usaha-usaha mempersatukan perusahaan-perusahaan besar lebih sering gagal daripada berhasil. Akuisisi yang salah jalan telah dijelaskan dengan "hipotesis keangkuhan": para eksekutif perusahaan yang mengakuisisi tak sekompeten yang mereka kira.

Dua ahli ekonomi, Ulrike Malmendier dan Geoffrey Tate, mengidentifikasi para CEO optimistis berdasarkan jumlah saham perusahaan sendiri yang mereka miliki secara pribadi dan mengamati bahwa pemimpin yang sangat optimistis mengambil risiko secara berlebihan. Mereka memilih berutang ketimbang mengeluarkan ekuitas, dan lebih cenderung "membayar terlalu tinggi untuk perusahaan sasaran dan melakukan merger yang merusak nilai". Luar biasanya, saham perusahaan yang mengakuisisi lebih menurun nilainya dalam merger jika CEO perusahaan tersebut terlalu optimistis, menurut perhitungan Malmendier dan Tate. Pasar saham rupanya bisa mengenali para CEO yang kelewat percaya diri. Pengamatan itu melepaskan para CEO dari satu tuduhan meski melontarkan tuduhan lain: para pemimpin perusahaan yang membuat pertaruhan buruk tidak melakukan itu karena mereka bertaruh menggunakan uang orang lain. Sebaliknya, mereka mengambil risiko lebih besar kalau secara pribadi lebih banyak yang mereka pertaruhkan. Kerusakan akibat CEO kelewat percaya diri diperbesar ketika pers bisnis menganggap mereka pesohor; bukti menunjukkan bahwa penghargaan pers yang bergengsi kepada CEO itu biasanya merugikan pemegang saham. Malmendier dan Tate menulis, "Kami mendapati bahwa perusahaan-perusahaan dengan CEO pemenang penghargaan sesudahnya berkinerja buruk, dalam hal saham dan operasi. Pada saat bersamaan, imbalan CEO meningkat, CEO menghabiskan lebih banyak waktu untuk kegiatan

di luar perusahaan seperti menulis buku atau menjadi dewan direksi perusahaan lain, dan mereka lebih cenderung melakukan manajemen pendapatan.”

Bertahun-tahun lalu, saya dan istri saya berlibur di Vancouver Island, Kanada, dan mencari tempat menginap. Kami menemukan motel yang menarik tapi sepi di satu jalan yang jarang dilewati di tengah hutan. Para pemiliknya adalah pasangan muda menarik yang tanpa diminta langsung berbagi cerita kepada kami. Mereka tadinya guru sekolah di provinsi Alberta; mereka memutuskan untuk mengubah hidup dan menggunakan tabungan untuk membeli motel itu, yang dibangun dua belas tahun sebelumnya. Mereka mengatakan kepada kami tanpa ironi atau malu bahwa mereka bisa membeli motel itu dengan murah “karena enam atau tujuh pemilik sebelumnya gagal menjalankannya.” Mereka juga berkata kepada kami bahwa mereka berencana mencari pinjaman untuk membuat tempat itu tambah menarik dengan membangun restoran di sebelahnya. Mereka tak merasa perlu menjelaskan mengapa mereka berharap bisa berhasil ketika enam atau tujuh orang lain sudah gagal. Kesamaan keberanian dan optimisme mempersatukan semua pebisnis, dari pemilik motel sampai CEO.

Pengambilan risiko yang optimistis oleh wiraswasta jelas berkontribusi kepada dinamisme ekonomi dalam masyarakat kapitalistis, meski kebanyakan pengambil risiko akhirnya kecewa. Tapi Marta Coelho dari London School of Economics sudah menunjukkan isu-isu kebijakan rumit yang muncul ketika para pendiri usaha kecil meminta pemerintah mendukung mereka dalam keputusan yang kemungkinan besar berakhir buruk. Apakah pemerintah harus memberi pinjaman kepada calon wiraswasta yang barangkali akan bangkrut dalam beberapa tahun? Banyak ahli ekonomi perilaku yang nyaman dengan prosedur “paternalistik libertarian” yang membantu orang menabung lebih banyak daripada kalau dibiarkan berusaha sendiri. Pertanyaan apakah dan bagaimana pemerintah harus mendukung usaha kecil juga tidak punya jawaban yang memuaskan.

MENGABAIKAN PERSAINGAN

Ada godaan untuk menjelaskan optimisme wiraswasta dengan pemikiran penuh harap, tapi emosi hanya sebagian ceritanya. Bias kognitif berperan penting, terutama fitur Sistem 1, WYSIATI.

- ❑ Kita berfokus ke tujuan, menjangkarkan ke rencana, dan mengabaikan nilai dasar yang relevan, membuat kita terpapar sesat pikir perencanaan.
- ❑ Kita berfokus kepada apa yang ingin dan bisa kita lakukan, mengabaikan rencana dan keahlian pihak lain.
- ❑ Baik dalam menjelaskan masa lalu maupun memprediksi masa depan, kita berfokus ke peran keahlian dalam sebab akibat dan mengabaikan peran keberuntungan. Oleh karena itu kita rentan terhadap *ilusi kendali*.
- ❑ Kita berfokus ke apa yang kita ketahui dan mengabaikan apa yang kita tak ketahui, yang membuat kita terlalu yakin dengan kepercayaan kita.

Pengamatan bahwa "90% pengemudi percaya mereka lebih baik daripada rata-rata" adalah satu penemuan besar psikologi yang sudah menjadi bagian budaya, dan sering menjadi contoh bagus efek di atas rata-rata yang lebih umum. Namun, tafsiran penemuan itu telah berubah akhir-akhir ini, dari menganggap hebat diri sendiri menjadi satu bias kognitif. Simak dua pertanyaan ini:

Apakah Anda pengemudi yang mahir?

Apakah Anda lebih mahir daripada rata-rata pengemudi?

Pertanyaan pertama mudah dan jawabannya langsung muncul: sebagian besar pengemudi menjawab ya. Pertanyaan kedua jauh lebih sukar dan bagi kebanyakan responden mustahil dijawab dengan serius dan benar, karena memerlukan penilaian mengenai kualitas rata-rata pengemudi. Di titik ini dalam buku ini sudah tak mengejutkan kalau orang menanggapi pertanyaan sukar dengan menjawab pertanyaan

lain yang lebih mudah. Mereka membandingkan diri dengan rata-rata tanpa pernah memikirkan rata-ratanya seperti apa. Bukti untuk tafsir kognitif atas efek di atas rata-rata adalah bahwa ketika orang ditanya mengenai satu tugas yang mereka anggap sukar (bagi kebanyakan kita, bisa saja pertanyaannya "Apakah Anda lebih baik daripada rata-rata orang dalam mengawali percakapan dengan orang asing?"), mereka langsung menilai diri di bawah rata-rata. Kebalikannya adalah bahwa orang cenderung terlalu optimistis mengenai posisi relatif mereka di kegiatan apa pun yang bisa mereka lakukan dengan cukup mahir.

Saya mendapat banyak kesempatan bertanya kepada para pendiri dan pelaku bisnis baru: Sampai sejauh mana nasib usaha Anda bergantung kepada apa yang Anda lakukan di perusahaan Anda? Itu jelas pertanyaan mudah; jawabannya datang dengan cepat dan dalam sampel kecil saya jawabannya tak pernah kurang daripada 80%. Ketika tak yakin akan berhasil pun orang-orang pemberani itu berpikir bahwa nasib mereka berada di tangan mereka sendiri. Mereka jelas keliru: nasib suatu bisnis baru juga bergantung kepada prestasi para pesaingnya dan perubahan pasar, selain kepada usaha sendiri. Namun, WYSIATI berperan, dan para wiraswasta secara alami memusatkan perhatian kepada apa yang mereka ketahui paling baik—rencana dan tindakan mereka, dan ancaman serta kesempatan paling jelas, seperti ketersediaan pendanaan. Mereka kurang tahu tentang pesaing dan wajar saja mereka membayangkan masa depan ketika pesaing berperan sedikit saja.

Colin Camerer dan Dan Lovallo, yang menciptakan konsep pengabaian persaingan, menggambarkannya dengan kutipan dari seorang pemimpin Disney Studios. Ketika ditanya mengapa ada banyak sekali film berbiaya besar yang dirilis pada hari yang sama (seperti Memorial Day dan Hari Kemerdekaan), dia menjawab:

Keangkuhan. Keangkuhan. Jika hanya berpikir mengenai usaha sendiri, kita pikir, "Aku punya departemen cerita yang bagus, aku punya departemen pemasaran yang bagus, kami akan keluar dan melakukannya." Dan kita tak berpikir bahwa semua orang berpikir

sama. Pada tiap akhir minggu dalam satu tahun ada lima film yang ditayangkan, dan jelas tidak ada cukup banyak orang untuk menonton semuanya.

Jawaban cerdas itu merujuk ke keangkuhan, tapi tidak menunjukkan arogansi, perasaan unggul dibanding studio pesaing. Persaingan sekadar tak menjadi bagian keputusan, ketika satu pertanyaan sukar lagi-lagi diganti pertanyaan yang lebih mudah. Pertanyaan yang perlu dijawab adalah yang ini: Dengan mempertimbangkan apa yang dilakukan pihak lain, berapa banyak orang yang akan menonton film kita? Pertanyaan yang dipikirkan para eksekutif studio lebih sederhana dan merujuk ke pengetahuan yang paling mudah tersedia bagi mereka: Apa kita punya film bagus dan organisasi bagus untuk memasarkannya? Proses-proses Sistem 1 yang familier, yaitu WYSIATI dan substitusi menghasilkan pengabaian persaingan dan efek di atas rata-rata. Konsekuensi pengabaian persaingan adalah masuknya terlalu banyak pihak: makin banyak pesaing masuk pasar, melebihi yang bisa didukung pasar yang untung, sehingga hasil rata-rata semuanya adalah rugi. Hasil itu mengecewakan bagi pemain baru di pasar, tapi efeknya terhadap ekonomi secara keseluruhan dapat positif. Malah Giovanni Dosi dan Dan Lovall menyebutkan perusahaan-perusahaan baru yang gagal tapi menunjukkan pasar baru ke pesaing-pesaing yang lebih berkualifikasi sebagai "martir optimistis"—bagus buat ekonomi tapi jelek bagi para investor.

KEYAKINAN BERLEBIHAN

Selama beberapa tahun, para profesor Duke University melakukan survei, ketika para direktur keuangan senior memperkirakan hasil indeks Standard & Poor pada tahun berikutnya. Para profesor Duke mengumpulkan 11.600 prakiraan semacam itu dan memeriksa akurasinya. Kesimpulannya gamblang: para direktur keuangan perusahaan-perusahaan besar tak tahu apa-apa mengenai masa depan jangka pendek pasar saham; korelasi antara perkiraan mereka dan nilai sebenarnya

sedikit di bawah nol! Ketika mereka berkata pasar akan turun, sedikit lebih mungkin pasar bakal naik. Temuan itu mengejutkan. Berita buruknya adalah para direktur keuangan tak tampak tahu bahwa prakiraan mereka tak berguna.

Selain tebakan terbaik terhadap hasil S&P, para peserta memberi dua prakiraan lain: satu nilai yang mereka yakini 90% bakal terlalu tinggi, dan nilai lain yang mereka yakini 90% terlalu rendah; Kisaran antara kedua nilai itu disebut "interval keyakinan 80%" dan hasil-hasil yang berada di luar interval dilabeli "kejutan". Seseorang yang menaruh interval kepercayaan di banyak kesempatan memperkirakan sekitar 20% hasilnya adalah kejutan. Seperti sering terjadi dalam kegiatan seperti itu, ada terlalu banyak kejutan; peluang kejutan terjadi adalah 67%, di atas 3 kali lipat perkiraan. Itu menunjukkan bahwa para direktur keuangan kelewat yakin dengan kemampuan mereka memprakirakan pasar. *Keyakinan berlebihan* adalah satu lagi perwujudan WYSIATI: ketika memperkirakan suatu kuantitas, kita mengandalkan informasi yang muncul dalam benak dan membangun cerita yang koheren yang menjadikan perkiraan kita masuk akal. Mempertimbangkan informasi yang tak muncul dalam benak—barangkali karena tak pernah diketahui—itu mustahil.

Para profesor Duke menghitung interval keyakinan yang bakal mengurangi kemungkinan kejutan menjadi 20%. Hasilnya mencolok. Untuk mempertahankan jumlah kejutan pada tingkat yang diharapkan, seharusnya para direktur keuangan mengatakan, pada tiap tahun, "Ada peluang 80% hasil S&P tahun depan akan di antara -10% dan +30%." Interval keyakinan yang menggambarkan dengan tepat pengetahuan para direktur keuangan (atau tepatnya, ketidaktahuan mereka) lebih lebar 4 kali lipat daripada yang mereka katakan.

Psikologi sosial hadir dalam gambaran itu, karena jawaban yang bakal diberikan seorang direktur keuangan yang jujur benar-benar konyol. Seorang direktur keuangan yang memberitahu koleganya bahwa "ada peluang besar hasil S&P akan antara -10% dan +30%" bisa berharap bakal ditertawakan. Interval keyakinan yang lebar itu adalah pengakuan ketidaktahuan, yang tak bisa diterima secara sosial bagi

seseorang yang dibayar agar bisa ditanyai dalam hal keuangan. Kalau pun tahu seberapa sedikit yang mereka ketahui, para eksekutif itu bakal dihukum jika mengakuinya. Presiden Truman konon meminta "seorang ahli ekonomi satu pihak" yang bakal berkata tegas; dia muak dengan para ahli ekonomi yang terus berkata, "Di pihak lain...."

Organisasi-organisasi yang mengikuti perkataan para pakar yang kelewat yakin bisa mengalami konsekuensi yang mahal. Penelitian terhadap para direktur keuangan menunjukkan bahwa mereka yang paling yakin dan optimistis terhadap indeks S&P juga sangat yakin dan optimistis mengenai prospek perusahaan mereka sendiri, sehingga mengambil lebih banyak risiko dibanding yang lain. Seperti kata Nassim Taleb, apresiasi yang kurang memadai terhadap ketidakpastian lingkungan tak pelak lagi membuat para pelaku ekonomi mengambil risiko yang seharusnya dihindari. Namun, optimisme dinilai tinggi, secara sosial dan oleh pasar; orang dan perusahaan memberi ganjaran lebih besar kepada pemberi informasi sesat berbahaya daripada yang menyatakan kebenaran. Salah satu pelajaran dari krisis keuangan yang mengarah ke Resesi Besar adalah bahwa ada periode-periode ketika persaingan, di antara pakar dan organisasi, menciptakan kekuatan besar yang mendukung kebutaan bersama terhadap risiko dan ketidakpastian.

Tekanan sosial dan ekonomi yang mendukung keyakinan berlebihan tidak terbatas pada prakiraan keuangan. Para profesional lain harus menghadapi kenyataan bahwa pakar yang diakui harus menunjukkan kepercayaan diri tinggi. Philip Tetlock mengamati bahwa pakar yang paling percaya diri adalah yang paling banyak diundang untuk pamer keahlian di acara televisi. Keyakinan berlebihan juga tampak ada di mana-mana dalam bidang kedokteran. Penelitian terhadap para pasien yang meninggal di ICU membandingkan hasil autopsi dengan diagnosis yang diberikan dokter ketika pasien masih hidup. Para dokter juga melaporkan keyakinan mereka. Hasilnya: "para dokter yang 'sangat yakin' dengan diagnosis antemortem, 40% keliru." Lagi-lagi, keyakinan berlebihan pakar didorong oleh para kliennya: "Secara umum, tampil tak yakin itu dianggap kelemahan dan kekurangan pa-

da dokter. Keyakinan lebih dihargai daripada ketidakyakinan dan ada keengganan mengungkapkan ketidakpastian kepada pasien.” Para pakar yang mengakui ketidaktahuannya bisa berharap digantikan oleh pesaing yang lebih yakin, yang lebih mampu meraih kepercayaan klien. Apresiasi yang tak bias terhadap ketidakpastian adalah tumpuan rasionalitas—tapi bukan sesuatu yang diharapkan orang dan organisasi. Ketidakpastian ekstrem itu melumpuhkan dalam keadaan genting, dan mengaku sedang menebak-nebak saja tak bisa diterima ketika yang dipertaruhkan besar. Bertindak berdasarkan pengetahuan yang pura-pura dimiliki sering menjadi solusi pilihan.

Ketika bertemu, faktor-faktor emosional, kognitif, dan sosial yang menyokong optimisme berlebihan menjadi campuran memabukkan, yang kadang membuat orang mengambil risiko yang bakal mereka hindari andai mereka tahu peluangnya. Tak ada bukti bahwa para pengambil risiko di ranah ekonomi suka berjudi dengan taruhan besar; mereka sekadar kurang menyadari risiko daripada orang-orang yang lebih tak berani mengambil risiko. Lovallo dan saya menciptakan frasa ”prakiraan berani dan keputusan tak berani” untuk menjabarkan latar belakang pengambilan risiko.

Pengaruh optimisme tinggi pada pembuatan keputusan adalah pedang bermata dua, tapi sumbangan optimisme terhadap penerapan yang baik itu jelas positif. Manfaat utama optimisme adalah keuletan ketika menghadapi halangan. Menurut Martin Seligman, pendiri psikologi positif, suatu ”gaya penjelasan optimistis” mendukung keuletan dengan mempertahankan citra diri. Pada intinya, gaya optimistis adalah mengakui keberhasilan tapi kurang bertanggung jawab atas kegagalan. Gaya itu sampai batas tertentu bisa diajarkan, dan Seligman telah mendokumentasikan efek pelatihan pada berbagai pekerjaan yang sering mengalami kegagalan, seperti penjualan asuransi lewat telepon (bidang usaha umum pada zaman sebelum Internet). Ketika baru ditolak oleh seorang ibu rumah tangga yang marah, pemikiran ”dia perempuan jahat” jelas lebih unggul daripada ”aku penjual yang payah”. Saya selalu

percaya bahwa riset sains adalah satu lagi bidang tempat suatu bentuk optimisme itu penting untuk keberhasilan: saya belum pernah bertemu ilmuwan sukses yang tak punya kemampuan membesar-besarkan pentingnya pekerjaan yang dia lakukan, dan saya percaya bahwa seseorang yang tak bisa merasa penting (biarpun hanya khayalan) akan rontok ketika menghadapi pengalaman kegagalan kecil yang berulang dan keberhasilan yang jarang, nasib sebagian besar peneliti.

PREMORTEM: OBAT PENYEMBUH SEBAGIAN

Bisakah keyakinan berlebihan diatasi dengan pelatihan? Saya tak optimistis. Sudah ada banyak usaha melatih orang untuk menyatakan interval keyakinan yang mencerminkan ketidakpresisian pertimbangan mereka, dengan hanya sedikit laporan keberhasilan. Satu contoh yang sering disebut-sebut adalah bahwa para ahli geologi di Royal Dutch Shell menjadi tidak kelewat percaya diri dalam penilaian kemungkinan situs pengeboran sesudah berlatih dengan kasus-kasus masa lalu yang hasilnya sudah diketahui. Di situasi lain, keyakinan berlebihan diredakan (tapi tak disingkirkan) ketika penilai didorong untuk mempertimbangkan hipotesis saingan. Namun, keyakinan berlebihan adalah konsekuensi langsung fitur Sistem 1 yang bisa dijinakkan—tapi tak bisa dimusnahkan. Rintangan utamanya adalah bahwa keyakinan subjektif ditentukan oleh koherensi cerita yang dibuat, bukan oleh kualitas dan jumlah informasi yang menyokongnya.

Organisasi-organisasi mungkin bisa menjinakkan optimisme dan individu dengan lebih baik dibanding individu. Gagasan terbaik untuk melakukannya disumbangkan oleh Gary Klein, "kolaborator lawan" saya yang biasanya membela keputusan intuitif dari klaim bias dan biasanya memusuhi algoritma. Dia menamai usulnya *premortem*. Prosedurnya sederhana: ketika organisasi hampir sampai ke keputusan penting tapi belum secara formal memutuskan, Klein mengusulkan untuk mengumpulkan sejenak sekelompok orang yang punya pengetahuan mengenai keputusan itu. Acara itu dibuka pidato singkat: "Bayangkan kita berada satu tahun ke depan. Kita terapkan rencana seperti yang

ada sekarang. Hasilnya bencana. Tolong selama 5 sampai 10 menit ke depan tuliskan riwayat singkat bencana itu.”

Gagasan premortem Gary Klein biasanya memicu antusiasme langsung. Sesudah saya menjabarkannya dengan santai dalam satu sesi di Davos, seseorang di belakang saya menggumam, ”Saya tidak sia-sia datang ke Davos sesudah mendengarnya?” (Belakangan saya tahu orang itu CEO satu perusahaan besar internasional.) Premortem punya dua kelebihan besar: mengatasi pemikiran kelompok (*groupthink*) yang memengaruhi banyak tim sesudah keputusan tampaknya telah dibuat, dan melepas imajinasi orang-orang berpengetahuan ke arah yang diperlukan.

Selagi satu tim mengerucut ke suatu keputusan—dan khususnya ketika pemimpin menyetujui—keraguan yang diungkapkan terhadap bijak tidaknya rencana itu pelan-pelan diredam dan akhirnya dijadikan bukti kekurangan kesetiaan terhadap tim dan pemimpinnya. Peredaman keraguan menimbulkan keyakinan berlebihan dalam kelompok tempat hanya pendukung keputusan yang boleh bersuara. Kebaikan utama premortem adalah melegitimasi keraguan. Selain itu, premortem mendorong bahkan para pendukung keputusan untuk mencari kemungkinan ancaman yang belum mereka pertimbangkan. Premortem bukan obat ajaib dan tidak menyediakan perlindungan komplet terhadap kejutan-kejutan tak menyenangkan, tapi cukup membantu mengurangi kerusakan akibat rencana yang terkena bias WYSIATI dan optimisme tak kritis.

BICARA TENTANG OPTIMISME

"Mereka punya ilusi kendali. Mereka sangat meremehkan rintangan."

"Kelihatannya mereka menderita kasus akut pengabaian persaingan."

"Ini kasus keyakinan berlebihan. Mereka tampaknya percaya bahwa mereka tahu lebih banyak daripada yang sebenarnya diketahui."

"Sebaiknya kita melakukan sesi premortem. Boleh jadi akan ada orang yang terpikir ancaman yang kita lupakan."

BAGIAN 4

PILIHAN

KEKELIRUAN-KEKELIRUAN BERNOULLI

Suatu hari pada awal 1970-an, Amos memberi saya salinan esai tulisan seorang ahli ekonomi Swiss bernama Bruno Frey, yang membahas asumsi-asumsi psikologis dalam teori ekonomi. Saya ingat sekali warna sampulnya: merah gelap. Bruno Frey sendiri tidak ingat menulisnya, tapi saya masih bisa menyebutkan kalimat pertamanya: "Pelaku dalam teori ekonomi bersifat rasional, egois, dan selernya tak berubah."

Saya tertegun. Para ahli ekonomi kolega saya bekerja di gedung sebelah, tapi saya belum menyadari perbedaan besar antara dunia intelektual kami. Bagi seorang psikolog, jelas orang itu tak sepenuhnya rasional maupun sepenuhnya egois, dan selera orang itu tak stabil. Kedua bidang kami seolah mempelajari spesies yang berbeda, yang belakangan oleh ahli ekonomi perilaku Richard Thaler disebut Ekon dan Manusia.

Tak seperti Ekon, Manusia yang dikenal psikolog memiliki Sistem 1. Pandangan dunia Manusia dibatasi informasi yang tersedia pada saat tertentu (WYSIATI), sehingga tidak bisa konsisten dan logis seperti Ekon. Kadang Manusia bersifat suka berbagi dan bersedia menyumbang bagi kelompok mereka. Dan Manusia sering kali tak tahu apa-apa mengenai keadaan mereka tahun depan atau bahkan besok. Muncullah kesempatan untuk mengadakan percakapan menarik me-

lintas batas disiplin ilmu. Saya tak menduga karier saya bakal ditentukan oleh percakapan itu.

Tak lama sesudah menunjukkan artikel Frey, Amos mengusulkan agar kami menjadikan studi pembuatan keputusan sebagai proyek berikut kami. Saya nyaris tak tahu apa-apa mengenai topik itu, tapi Amos seorang pakar dan bintang di bidangnya, dan dia berkata akan mengajari saya. Sewaktu masih mahasiswa pascasarjana, Amos ikut menulis satu buku ajar, *Mathematical Psychology*, dan dia menunjukkan beberapa bab buku itu yang dianggapnya bakal menjadi pengantar yang bagus.

Segera saya mengetahui bahwa materi kami adalah sikap orang terhadap pilihan berisiko dan kami bakal mencoba menjawab pertanyaan spesifik: Apa yang mengatur pilihan orang antara berbagai perjudian sederhana dan antara perjudian dan kepastian?

Perjudian sederhana (seperti "40% peluang menang \$300") bagi para peneliti pembuatan keputusan adalah ibarat lalat buah bagi ahli genetika. Pilihan antara pertarungan-pertarungan semacam itu menyediakan model sederhana yang memiliki kesamaan ciri penting dengan keputusan-keputusan lebih rumit yang ingin dimengerti para peneliti. Bahkan hasil yang kelihatan pasti pun sebenarnya tak pasti: ketika menandatangani kontrak untuk membeli apartemen, Anda tak tahu pada harga berapa kelak Anda menjualnya, dan Anda juga tak tahu bahwa anak tetangga Anda akan berisiko. Tiap pilihan penting yang kita buat dalam hidup datang bersama sejumlah ketidakpastian—yang menyebabkan para peneliti pembuatan keputusan berharap sebagian pelajaran yang didapat dari situasi model akan bisa diterapkan bagi masalah-masalah sehari-hari yang lebih menarik. Tapi tentu saja alasan utama para peneliti teori keputusan mempelajari perjudian sederhana adalah karena itulah yang dilakukan peneliti teori keputusan yang lain.

Bidang tersebut punya satu teori, teori harapan utilitas, yang merupakan dasar model pelaku rasional dan sampai sekarang adalah teori paling penting dalam ilmu sosial. Teori harapan utilitas tak diniatkan sebagai model psikologi; teori itu adalah logika pilihan, berdasarkan aturan-aturan dasar (aksioma) rasionalitas. Pertimbangkan contoh ini:

Jika Anda lebih suka apel daripada pisang,
maka

Anda juga lebih memilih peluang 10% mendapat apel daripada peluang 10% mendapat pisang.

Apel dan pisang bisa diganti objek apa pun (termasuk perjudian), dan peluang 10% bisa digantikan probabilitas apa pun. Ahli matematika John von Neumann, salah seorang raksasa intelektual abad ke-20, dan ahli ekonomi Oskar Morgenstern mendapat teori pilihan rasional antara perjudian dari beberapa aksioma. Para ahli ekonomi menggunakan teori harapan utilitas dalam peran ganda: sebagai logika yang menentukan bagaimana keputusan seharusnya dibuat, dan sebagai deskripsi cara Ekon membuat pilihan. Namun, Amos dan saya psikolog, dan kami mau mengerti bagaimana sebenarnya Manusia membuat pilihan berisiko, tanpa berasumsi apa pun mengenai rasionalitas mereka.

Saya dan Amos terbiasa menghabiskan berjam-jam bercakap-cakap, kadang di kantor kami, kadang di restoran, sering kali sambil berjalan-jalan di jalan-jalan sepi Yerusalem yang indah. Seperti telah kami lakukan ketika kami mempelajari pertimbangan, kami memeriksa dengan saksama preferensi intuitif kami sendiri. Kami menghabiskan waktu membuat persoalan-persoalan keputusan sederhana dan bertanya kepada diri kami sendiri bagaimana kami bakal memilih. Contohnya:

Yang mana yang Anda pilih?

- A. Lempar koin. Jika yang di atas gambar, Anda mendapat \$100, sedangkan kalau yang di atas angka, Anda tidak mendapat apa-apa.
- B. Dapatkan \$46, pasti.

Kami tidak mencoba mencaritahu pilihan paling rasional atau menguntungkan; kami ingin menemukan pilihan intuitif, yang tampak langsung menggoda. Kami hampir selalu memilih pilihan yang sama. Dalam contoh ini, kami sama-sama memilih kepastian, dan Anda mungkin memilih yang sama juga. Ketika kami dengan yakin me-

nyepakati satu pilihan, kami percaya—dan ternyata hampir selalu tepat—bahwa sebagian besar orang bakal memilih seperti kami, dan kami melanjutkan seolah kami punya bukti solid. Tentu saja kami tahu bahwa kami bakal perlu memeriksa kebenaran dugaan kami, tapi dengan berperan sebagai pelaku dan peserta percobaan kami bisa bergerak cepat.

Lima tahun sesudah kami memulai penelitian terhadap perjudian, akhirnya kami menyelesaikan satu esai yang kami beri judul "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk". Teori kami dibentuk berdasarkan teori kegunaan tapi juga ada perbedaannya secara mendasar. Yang paling penting, model kami murni deskriptif, dan tujuannya mendokumentasikan dan menjelaskan pelanggaran sistematis atas aksioma rasionalitas dalam pilihan antara perjudian. Kami serahkan esai kami ke *Econometrica*, jurnal yang memublikasikan artikel-artikel teoretis penting dalam ilmu ekonomi dan teori keputusan. Pilihan tempat publikasi itu ternyata penting; andai kami memublikasikan makalah itu di jurnal psikologi, kiranya makalah itu hanya berdampak kecil terhadap ilmu ekonomi. Namun, keputusan kami tak dipengaruhi keinginan memengaruhi ilmu ekonomi; *Econometrica* kebetulan adalah jurnal tempat terbitnya makalah-makalah terbaik mengenai pembuatan keputusan pada masa lalu, dan kami ingin berada dalam kelompok itu. Dalam pilihan itu, sebagaimana banyak pilihan lain, kami beruntung. Teori prospek ternyata menjadi karya paling penting yang pernah kami lakukan, dan artikel kami termasuk yang paling sering dikutip dalam ilmu sosial. Dua tahun kemudian, kami terbitkan di *Science* suatu laporan mengenai efek pembingkaian: perubahan-perubahan preferensi besar yang kadang disebabkan variasi tak penting dalam penyusunan kata-kata dalam soal pilihan.

Selama lima tahun pertama kami mengamati cara orang membuat keputusan, kami menemukan selusin fakta mengenai memilih antara pilihan-pilihan berisiko. Beberapa fakta itu bertentangan dengan teori harapan utilitas. Beberapa sudah pernah diamati, lainnya baru. Lalu kami membangun teori yang memodifikasi teori harapan utilitas supaya bisa menjelaskan kumpulan pengamatan kami. Itulah teori prospek.

Pendekatan kami terhadap persoalan itu mengikuti semangat dalam satu bidang psikologi yang bernama psikofisika, yang didirikan dan dinamai oleh psikolog dan mistikus Jerman Gustav Fechner (1801–1887). Fechner terobsesi dengan hubungan antara akal budi dan zat. Di satu sisi ada kuantitas fisik yang bisa beragam, seperti energi cahaya, frekuensi nada, atau jumlah uang. Di sisi lain ada pengalaman subjektif kecerahan, tinggi nada, atau harga. Secara misterius, variasi kuantitas fisik menyebabkan variasi pada intensitas atau kualitas pengalaman subjektif. Proyek Fechner adalah mencari hukum-hukum psikofisika yang menghubungkan kuantitas subjektif di akal pengamat ke kuantitas objektif di dunia nyata. Dia mengusulkan bahwa untuk banyak dimensi, fungsinya logaritmik—artinya peningkatan intensitas rangsangan beberapa kali lipat (misalnya 1,5 kali lipat atau 10 kali lipat) selalu menghasilkan peningkatan yang sama pada skala psikologis. Jika meningkatkan energi bunyi dari 10 ke 100 unit energi fisik meningkatkan intensitas psikologis 4 unit, peningkatan intensitas rangsangan lebih lanjut dari 100 ke 1.000 akan meningkatkan intensitas psikologis sebanyak 4 unit lagi.

KEKELIRUAN BERNOULLI

Seperti diketahui dengan baik oleh Fechner, dia bukan orang pertama yang mencari rumus yang menghubungkan intensitas psikologis dengan ukuran fisik rangsangan. Pada 1738, ilmuwan Swiss Daniel Bernoulli sudah berpikir seperti Fechner dan menerapkan pemikiran itu ke hubungan antara harga psikologis uang (sekarang disebut *utilitas*) dengan jumlah uang sebenarnya. Menurut Bernoulli, bagi seseorang yang sudah punya 100 ducat, hadiah 10 ducat punya utilitas yang sama dengan hadiah 20 ducat bagi seseorang yang sudah punya 200 ducat. Tentu dalam hal itu Bernoulli benar: kita biasa bicara mengenai perubahan pendapatan dengan persentase, seperti ketika kita berkata "dia mendapat kenaikan gaji 30%". Gagasannya kenaikan 30% bisa menimbulkan tanggapan psikologis yang sama pada orang kaya dan orang miskin, sementara kenaikan \$100 tidak berefek

demikian. Seperti pada hukum Fechner, tanggapan psikologis terhadap perubahan kekayaan berbanding terbalik dengan jumlah awal kekayaan sehingga mengarah ke kesimpulan bahwa utilitas adalah fungsi logaritmik kekayaan. Jika fungsi itu benar, jarak psikologis antara \$100,000 dan \$1 juta sama dengan jarak psikologis antara \$10 juta dan \$100 juta.

Bernoulli menggunakan wawasan psikologisnya mengenai utilitas kekayaan untuk mengusulkan pendekatan radikal baru terhadap evaluasi perjudian, suatu topik penting bagi para ahli matematika pada zamannya. Sebelum Bernoulli, para ahli matematika berasumsi bahwa perjudian dinilai berdasarkan nilai harapan: rata-rata berbobot dari semua kemungkinan hasil, yaitu tiap hasil ditimbang berdasarkan probabilitasnya. Contohnya, nilai harapan:

Peluang 80% mendapat \$100 dan peluang 20% mendapat \$10
adalah $\$82 (0,8 \times 100 + 0,2 \times 10)$.

Sekarang tanyai diri Anda sendiri: Yang mana yang lebih Anda pilih, perjudian barusan atau uang \$80 yang pasti? Hampir semua orang memilih yang pasti. Jika orang menilai prospek yang tak pasti berdasarkan nilai harapan, mereka bakal memilih berjudi, karena \$82 lebih besar daripada \$80. Bernoulli menunjukkan bahwa orang tidak mengevaluasi perjudian dengan cara itu.

Bernoulli mengamati bahwa sebagian besar orang tak menyukai risiko (peluang menerima hasil terendah yang mungkin), dan jika ditawarkan pilihan antara satu perjudian dan uang pasti dengan jumlah yang sama dengan nilai harapan perjudian itu, mereka akan memilih yang pasti. Malah, seorang pembuat keputusan yang membenci risiko akan memilih kepastian yang bernilai lebih rendah daripada nilai harapan sehingga membayar biaya untuk menghindari ketidakpastian. Seratus tahun sebelum Fechner, Bernoulli menciptakan psikofisika untuk menjelaskan ketidaksukaan terhadap risiko itu. Gagasannya gamblang: pilihan orang bukan berdasarkan nilai uang, melainkan nilai psikologis hasil, utilitas. Oleh karena itu, nilai psikologis satu perjudian bukan rata-rata berbobot semua kemungkinan hasilnya dalam jumlah

uang; nilainya adalah rata-rata utilitas semua hasilnya, yang diberi bobot berdasarkan probabilitas masing-masing.

Tabel 3 menunjukkan satu versi fungsi utilitas yang dihitung Bernoulli, menyajikan utilitas berbagai tingkat kekayaan, dari 1 juta sampai 10 juta. Bisa Anda lihat bahwa menambahkan 1 juta ke kekayaan 1 juta menghasilkan peningkatan 20 unit utilitas, tapi menambahkan 1 juta ke kekayaan 9 juta hanya menghasilkan peningkatan 4 unit. Bernoulli mengusulkan nilai marginal kekayaan yang terus mengecil (dalam jargon modern) adalah penjelasan bagi ketidaksukaan terhadap risiko—kecenderungan umum yang biasa ditunjukkan orang untuk memilih kepastian dibanding perjudian yang peluang menguntungkannya besar atau nilai harapan yang sedikit lebih tinggi daripada kepastian.

Kekayaan (juta)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Unit utilitas	10	30	48	60	70	78	84	90	96	100

Perhatikan pilihan berikut:

Peluang yang sama untuk
mendapat 1 juta atau 7 juta

Utilitas: $(10+84)/2 = 47$

ATAU

Pasti mendapat 4 juta

Utilitas: 60

Nilai harapan perjudian dan "kepastian" setara dalam jumlah uang (4 juta), tapi utilitas psikologis kedua pilihan itu berbeda karena utilitas kekayaan terus mengecil: penambahan utilitas dari 1 juta ke 4 juta itu 50 unit, tapi penambahan yang sama besar, dari 4 juta ke 7 juta, meningkatkan utilitas kekayaan hanya 24 unit. Utilitas perjudian adalah $94/2 = 47$ (utilitas kedua hasilnya, masing-masing diberi bobot probabilitas $\frac{1}{2}$). Utilitas 4 juta adalah 60. Karena 60 lebih besar daripada 47, orang dengan fungsi utilitas itu akan memilih kepastian. Wawasan Bernoulli adalah pembuat keputusan dengan utilitas marginal yang terus mengecil akan membenci risiko.

Esai Bernoulli sangat brilian dan tajam. Dia menerapkan konsep

baru harapan utilitasnya (yang dia sebut "harapan moral") untuk memperhitungkan berapa banyak biaya yang bersedia dibayar seorang pedagang di St. Petersburg untuk menjamin pengiriman rempah dari Amsterdam jika "dia tahu fakta bahwa pada masa ini dalam setahun, dari seratus kapal yang berlayar dari Amsterdam ke St. Petersburg, lima biasanya kandas". Fungsi utilitasnya menjelaskan mengapa orang miskin membeli asuransi dan orang kaya menjual asuransi kepada orang miskin. Seperti bisa dilihat di tabel, kehilangan 1 juta menyebabkan kehilangan 4 unit utilitas (dari 100 ke 96) pada orang yang punya 10 juta dan 18 unit utilitas (dari 48 ke 30) pada orang yang punya 3 juta. Orang yang lebih miskin akan membayar premi untuk mentransfer risiko ke orang yang lebih kaya, dan itulah inti asuransi. Bernoulli juga menawarkan jawaban untuk "paradoks St. Petersburg" yang terkenal, yaitu orang yang ditawarkan perjudian dengan nilai harapan yang tak terhingga (dalam ducat) bersedia mengeluarkan beberapa ducat saja untuk dipertaruhkan. Yang paling mengesankan, analisis sikap terhadap risiko dalam hal preferensi kekayaan oleh Bernoulli teruji oleh waktu: analisis itu masih ada dalam ilmu ekonomi hampir 300 tahun sesudah digagas.

Umur panjang teori Bernoulli sebenarnya mengherankan karena teori itu cacat serius. Kekeliruan-kekeliruan suatu teori jarang ditemukan di apa yang dinyatakannya secara tersurat, karena bersembunyi di apa yang diabaikan atau diasumsikan oleh teori itu. Contohnya, lihat skenario-skenario berikut:

Hari ini Jack dan Jill sama-sama punya kekayaan 5 juta.

Kemarin, Jack punya 1 juta dan Jill punya 9 juta.

Apakah kebahagiaan mereka sama? (Apakah mereka punya utilitas yang sama?)

Teori Bernoulli mengasumsikan bahwa utilitas kekayaan adalah hal yang membuat orang lebih atau kurang bahagia. Jack dan Jill punya kekayaan yang sama, sehingga teori itu menyatakan bahwa kebahagiaan keduanya seharusnya sama, tapi Anda tak perlu gelar sarjana psikologi

untuk tahu bahwa hari ini Jack gembira dan Jill sedih. Dan memang kita tahu Jack bakal lebih gembira dari Jill walaupun Jack hari ini baru punya 2 juta sementara Jill punya 5 juta. Jadi, teori Bernoulli pasti salah.

Kebahagiaan yang dialami Jack dan Jill ditentukan oleh *perubahan* terbaru dalam kekayaan, relatif terhadap rujukan kekayaan awal (1 juta untuk Jack, 9 juta untuk Jill). Ketergantungan terhadap rujukan ini banyak ditemukan dalam sensasi dan persepsi. Bunyi yang sama akan dialami sebagai lantang atau lemah, tergantung apakah bunyi itu didahului bisikan atau auman. Untuk memprediksi pengalaman subjektif bunyi lantang, mengetahui energi absolutnya saja tidak cukup; kita juga butuh mengetahui bunyi rujukan pembandingnya. Sama halnya, kita perlu tahu mengenai latar belakang sebelum bisa memprediksi apakah satu petak abu-abu di suatu lembar kertas akan tampak gelap atau terang. Dan kita perlu tahu rujukan pembanding sebelum bisa memprediksi utilitas sejumlah tertentu kekayaan.

Untuk contoh lain mengenai apa yang dilewatkan teori Bernoulli, perhatikan Anthony dan Betty:

Kekayaan Anthony sekarang 1 juta.

Kekayaan Betty sekarang 4 juta.

Mereka berdua ditawari memilih antara perjudian dan kepastian.

Perjudian: peluang yang sama untuk akhirnya memiliki kekayaan 1 juta atau 4 juta

ATAU

Kepastian memiliki kekayaan 2 juta

Menurut teori Bernoulli, Anthony dan Betty menghadapi pilihan yang sama: harapan kekayaan mereka adalah 2,5 juta jika memilih berjudi dan 2 juta jika memilih kepastian. Kiranya Bernoulli memperkirakan Anthony dan Betty memilih hal yang sama, tapi prediksi itu tak tepat. Teori Bernoulli lagi-lagi gagal karena tidak memungkinkannya perbedaan

titik rujukan bagi Anthony dan Betty. Jika membayangkan menjadi Anthony dan Betty, akan Anda lihat bahwa kekayaan sekarang itu sangat penting. Begini kira-kira pemikiran mereka:

Anthony (yang sekarang memiliki 1 juta): "Jika saya pilih kepastian, kekayaan saya pasti berlipat ganda. Itu sangat menarik. Atau saya bisa pilih berjudi dengan peluang sama membuat kekayaan saya berlipat empat atau tidak mendapat kenaikan kekayaan.

Betty (yang sekarang memiliki 4 juta): "Jika saya pilih kepastian, saya pasti kehilangan separuh kekayaan saya, dan itu mengerikan. Atau saya bisa berjudi dengan peluang sama untuk kehilangan tiga perempat kekayaan saya atau tidak kehilangan apa-apa."

Bisa Anda rasakan bahwa Anthony dan Betty kemungkinan membuat pilihan berbeda karena pilihan kepastian memiliki kekayaan 2 juta membuat Anthony gembira dan Betty sedih. Perhatikan juga bagaimana hasil *pasti* berbeda dengan hasil *terburuk* perjudian: bagi Anthony, perbedaannya antara melipatgandakan kekayaan dan tidak mendapat tambahan; bagi Betty, perbedaannya antara kehilangan separuh kekayaan dan kehilangan tiga perempat kekayaan. Betty jauh lebih mungkin berjudi, sebagaimana yang dilakukan orang lain ketika menghadapi pilihan-pilihan yang sangat buruk. Seperti saya beritahukan dalam cerita, Anthony dan Betty sama-sama tak berpikir menggunakan keadaan kekayaan: Anthony memikirkan keuntungan dan Betty memikirkan kerugian. Hasil psikologis yang mereka perhitungkan sepenuhnya berbeda, walau kemungkinan keadaan kekayaan yang mereka hadapi itu sama.

Karena model Bernoulli tidak punya gagasan titik rujukan, teori harapan utilitas tidak mewakili fakta kentara bahwa hasil yang bagus bagi Anthony itu jelek bagi Betty. Model Bernoulli bisa menjelaskan mengapa Anthony tak mau ambil risiko, tapi tidak bisa menjelaskan mengapa Betty memilih mengambil risiko dengan berjudi, suatu perilaku yang sering diamati pada para wiraswasta dan jenderal ketika semua pilihan mereka buruk.

Semua itu lumayan jelas, kan? Dapat dibayangkan Bernoulli sendiri membuat contoh-contoh serupa dan mengembangkan teori yang lebih rumit untuk mengakomodasi contoh-contoh itu; karena alasan yang entah apa, dia tak melakukannya. Dapat dibayangkan juga kolega-kolega Bernoulli yang sezaman tidak sepakat dengan dia, atau para cendekia sesudahnya yang mempertanyakan teorinya ketika membaca esainya; karena alasan yang entah apa, mereka juga tidak melakukan semua itu.

Misterinya mengapa suatu konsep utilitas hasil yang rentan terhadap contoh-contoh tandingan yang begitu jelas bisa bertahan sangat lama. Saya hanya bisa menjelaskannya dengan kelemahan akal budi cendekia yang sudah saya sering amati pada diri saya sendiri. Saya menyebutnya buta akibat teori: sekalinya kita menerima suatu teori dan menggunakannya sebagai alat berpikir, sukar sekali memperhatikan cacat teori itu. Jika menemukan hasil pengamatan yang tak tampak cocok dengan model, kita menganggap mesti ada penjelasan bagus yang entah bagaimana terlewat oleh kita. Kita percayai terus teori itu, juga komunitas pakar yang sudah menerimanya. Banyak cendekia yang pasti pernah terpikir mengenai cerita seperti Anthony dan Betty, atau Jack dan Jill, dan mencatat bahwa cerita-cerita itu tidak sesuai dengan teori utilitas. Tapi mereka tidak melanjutkan gagasan itu sampai berkata, "Teori ini keliru serius karena mengabaikan fakta bahwa utilitas bergantung kepada riwayat kekayaan orang, bukan hanya kekayaan sekarang." Seperti diamati psikolog Daniel Gilbert, tidak percaya itu butuh kerja keras, dan Sistem 2 mudah capek.

BICARA TENTANG KEKELIRUAN BERNOULLI

"Dia gembira sekali mendapat bonus \$20,000 tiga tahun lalu, tapi gajinya sudah naik 20% sejak itu, jadi dia akan perlu bonus yang lebih tinggi supaya mendapat utilitas yang sama."

"Kedua calon bersedia menerima tawaran gaji kita, tapi mereka tidak akan sama puasnya karena titik rujukan keduanya beda. Salah satunya sekarang bergaji lebih besar."

"Dia menuntut tunjangan dari mantan suaminya. Dia sebenarnya lebih suka penyelesaian damai, tapi mantan suaminya mau membesarkan di pengadilan saja. Itu tidak aneh—dia pasti untung, jadi tidak mau ambil risiko. Pilihan mantan suaminya serba jelek, jadi si mantan lebih pilih ambil risiko."

TEORI PROSPEK

Amos dan saya kebetulan menemukan cacat utama teori Bernoulli karena kombinasi keahlian dan ketidaktahuan. Karena saran Amos, saya membaca bab dalam bukunya yang menjabarkan percobaan ketika para cendekia terkemuka mengukur utilitas uang dengan meminta orang membuat pilihan dalam perjudian yang menyebabkan pesertanya dapat memenangkan atau kehilangan beberapa *penny*. Para pelaku percobaan mengukur utilitas kekayaan, dengan memodifikasi kekayaan dalam kisaran di bawah satu dolar. Timbul pertanyaan. Masuk akal kah berasumsi bahwa orang menilai perjudian berdasarkan perbedaan sangat kecil pada kekayaan? Bisakah kita berharap belajar sesuatu mengenai psikofisika kekayaan dengan mempelajari reaksi terhadap untung rugi beberapa *penny*? Perkembangan terbaru dalam teori psikofisika memberi kesan bahwa jika ingin mempelajari nilai subjektif kekayaan, seharusnya kita bertanya langsung mengenai kekayaan, bukan perubahan kekayaan. Saya waktu itu belum tahu cukup banyak mengenai teori utilitas sehingga belum terbutakan oleh rasa hormat terhadap teori itu, dan saya bingung.

Waktu Amos dan saya bertemu pada hari berikutnya, saya melaporkan kesulitan yang saya alami sebagai pemikiran yang samar, bukan suatu penemuan. Saya berharap Amos meluruskan saya dan

menjelaskan mengapa percobaan yang membingungkan saya itu masuk akal, tapi dia tak berbuat seperti itu—relevannya psikofisika modern langsung jelas bagi Amos. Dia ingat bahwa ahli ekonomi Harry Markowitz, yang belakangan bakal meraih Hadiah Nobel untuk karyanya di bidang keuangan, telah mengajukan teori yang mengaitkan utilitas dengan perubahan kekayaan, bukan keadaan kekayaan. Gagasan Markowitz sudah ada selama seperempat abad dan tidak menarik perhatian, tapi kami langsung menyimpulkan bahwa itulah jalan yang harus ditempuh, dan bahwa teori yang kami rencanakan untuk kami buat bakal mendefinisikan hasil sebagai untung dan rugi, bukan keadaan kekayaan.

Segera kami mengetahui bahwa kami telah mengatasi satu kasus serius kebutaan akibat teori, karena gagasan yang sudah kami tolak sekarang itu bukan hanya tampak salah, melainkan juga absurd. Kami tertawa ketika menyadari bahwa kami tak dapat menilai kekayaan kami sekarang dalam hitungan puluhan ribu dolar. Gagasan menyimpulkan sikap terhadap perubahan kecil dari utilitas kekayaan sekarang tampak tak dapat dipertahankan. Kita tahu kita sudah membuat kemajuan teoretis ketika kita tak bisa lagi merekonstruksi mengapa kita lama sekali gagal melihat sesuatu yang sangat jelas. Tapi kami ketika itu masih butuh bertahun-tahun untuk menjelajahi dampak berpikir mengenai hasil sebagai untung dan rugi.

Dalam teori utilitas, utilitas suatu keuntungan dinilai dengan membandingkan utilitas dua keadaan kekayaan. Contohnya, utilitas mendapat tambahan \$500 ketika kekayaan Anda \$1 juta adalah perbedaan antara utilitas \$1,000,500 dan utilitas 1 juta. Dan jika Anda memiliki harta \$1,000,500, disutilitas kerugian \$500 lagi-lagi merupakan perbedaan antara utilitas kedua keadaan kekayaan. Dalam teori itu, utilitas keuntungan dan kerugian hanya berbeda tanda (+ atau -). Tidak ada cara untuk menggambarkan fakta bahwa disutilitas kerugian \$500 bisa lebih besar daripada utilitas keuntungan dengan jumlah yang sama—walau memang seperti itu adanya. Seperti bisa diperkirakan dalam situasi buta akibat teori, kemungkinan perbedaan antara keuntungan dan kerugian tidak diharapkan maupun dipelajari. Perbedaan antara

keuntungan dan kerugian dianggap tak penting, jadi tak ada keperluan untuk memeriksanya.

Amos dan saya tidak langsung melihat bahwa fokus kami terhadap perubahan kekayaan membuka jalan penjelajahan topik baru. Kami utamanya memperhatikan perbedaan antara perjudian dengan peluang menang tinggi dan rendah. Pada suatu hari, Amos memberi saran sambil lalu, "Bagaimana dengan kerugian?" dan kami segera menemukan bahwa ketidaksukaan kita terhadap risiko digantikan pencarian risiko ketika berubah fokus. Simak dua soal berikut:

Soal 1: Mana yang Anda pilih?

Pasti dapat \$900 ATAU peluang 90% mendapat \$1,000

Soal 2: Mana yang Anda pilih?

Pasti kehilangan \$900 ATAU peluang 90% kehilangan \$1,000

Anda barangkali menghindari risiko di soal 1, sebagaimana mayoritas orang. Nilai subjektif keuntungan \$900 jelas lebih besar daripada 90% nilai keuntungan \$1,000. Pilihan menghindari risiko di soal itu kira-kira tak mengejutkan Bernoulli.

Sekarang periksa pilihan Anda di soal 2. Jika Anda seperti kebanyakan orang, dalam soal itu Anda akan memilih berjudi. Penjelasan pilihan mengambil risiko itu adalah bayangan cermin penjelasan pilihan menghindari risiko pada soal 1: nilai (negatif) kehilangan \$900 lebih besar daripada 90% nilai (negatif) kehilangan \$1,000. Kerugian pasti itu sangat tak disukai, sehingga mendorong Anda mengambil risiko. Nanti kita akan lihat bahwa evaluasi probabilitas (90% versus 100%) juga turut menentukan sikap menghindari risiko di soal 1 dan memilih berjudi di soal 2.

Kami bukan yang pertama memperhatikan bahwa orang mengambil risiko ketika semua pilihannya buruk, tapi buta akibat teori terjadi di mana-mana. Karena teori yang dominan tidak menyediakan cara yang masuk akal untuk mengakomodasi perbedaan sikap terhadap keuntungan dan kerugian, kenyataan bahwa sikap itu berbeda harus diabaikan. Sementara itu, keputusan kami memandang hasil sebagai

untung dan rugi membuat kami memusatkan perhatian terhadap perbedaan itu. Pengamatan perbedaan sikap terhadap risiko dengan prospek menguntungkan dan merugikan segera menghasilkan kemajuan besar: kami menemukan cara untuk menunjukkan kesalahan inti model pilihan Bernoulli. Lihatlah:

Soal 3:

Berapa pun yang sudah Anda miliki, Anda diberi tambahan \$1,000.

Sekarang Anda diminta memilih salah satu:

Peluang 50% untuk mendapat \$1,000 ATAU Pasti mendapat \$500

Soal 4:

Berapa pun yang sudah Anda miliki, Anda diberi tambahan \$2,000.

Sekarang Anda diminta memilih salah satu:

Peluang 50% untuk kehilangan \$1,000 ATAU Pasti kehilangan \$500

Anda bisa memastikan bahwa dalam hal keadaan kekayaan final—yang penting bagi teori Bernoulli—soal 3 dan 4 identik. Di kedua kasus Anda punya dua pilihan: mendapat kepastian lebih kaya \$1,500, dan berjudi yang hasilnya bisa lebih kaya \$1,000 atau \$2,000 dengan peluang sama. Oleh karena itu, dalam teori Bernoulli kedua soal itu seharusnya menimbulkan preferensi yang sama. Cek intuisi Anda, dan Anda mungkin akan bisa menebak apa yang dilakukan orang lain.

- ☐ pada soal 3, mayoritas memilih kepastian
- ☐ pada soal 4, mayoritas memilih berjudi

Penemuan perbedaan preferensi di soal 3 dan 4 merupakan contoh tegas yang membantah gagasan kunci teori Bernoulli. Jika yang penting hanyalah utilitas kekayaan, pernyataan-pernyataan yang jelas-jelas setara dalam soal yang sama seharusnya menghasilkan pilihan yang identik. Perbandingan soal menunjukkan pentingnya titik rujukan untuk evaluasi pilihan. Titik rujukan di soal 3 adalah kekayaan sekarang ditambah \$1,000, sedangkan di soal 4 adalah kekayaan sekarang ditambah \$2,000. Oleh karena itu, penambahan kekayaan \$1,500 adalah

untung \$500 di soal 3 dan rugi \$500 di soal 4. Jelas, contoh lain yang sejenis mudah dicari. Cerita Anthony dan Betty memiliki struktur sama.

Berapa banyak perhatian yang Anda beri ke hadiah \$1,000 atau \$2,000 yang "didapat" sebelum memilih? Jika seperti kebanyakan orang, Anda nyaris tak memperhatikan hadiah itu. Memang tak ada alasan bagi Anda untuk memperhatikannya, karena hadiah itu sudah termasuk dalam titik rujukan, dan titik rujukan biasanya diabaikan. Anda tahu sesuatu mengenai preferensi Anda yang tak diketahui pengikut teori utilitas—bahwa sikap Anda terhadap risiko tak bakal berbeda jika jumlah harta Anda lebih tinggi atau rendah beberapa ribu dolar (kecuali jika Anda sangat miskin). Dan Anda juga tahu bahwa sikap Anda terhadap untung dan rugi tak berasal dari evaluasi kekayaan Anda. Alasan Anda suka gagasan mendapat \$100 dan tak suka gagasan kehilangan \$100 bukanlah karena jumlah itu mengubah kekayaan Anda. Anda sekadar suka untung dan tak suka rugi—dan hampir pasti Anda lebih tak suka rugi daripada suka untung.

Empat soal itu menyoroti kelemahan model Bernoulli. Teori Bernoulli terlalu sederhana dan kaku. Variabel yang belum ada adalah *titik rujukan*, keadaan awal yang dijadikan patokan menilai untung dan rugi. Dalam teori Bernoulli kita hanya perlu tahu keadaan kekayaan untuk mengetahui utilitasnya, tapi dalam teori prospek kita juga perlu tahu keadaan rujukan. Oleh karena itu teori prospek lebih rumit daripada teori utilitas. Dalam sains, kerumitan adalah beban, yang harus diberi alasan berupa set prediksi baru dan (diharapkan) menarik terhadap fakta yang tak bisa dijelaskan dengan teori yang ada. Itulah tantangan yang harus kami hadapi.

Walau Amos dan saya tidak bekerja dengan model akal budi dua sistem, sekarang sudah jelas bahwa ada tiga fitur kognitif di inti teori prospek. Ketiganya berperan penting dalam evaluasi hasil keuangan dan terlibat banyak proses otomatis persepsi, pertimbangan, dan emosi. Ketiganya sebaiknya dipandang sebagai ciri Sistem 1 yang beroperasi.

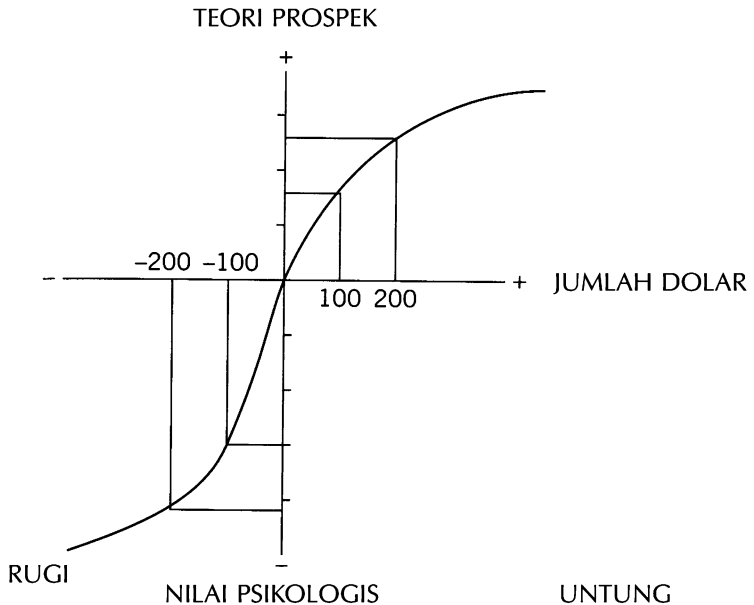
- ❑ Evaluasi itu relatif terhadap titik rujukan netral, yang terkadang disebut sebagai "tingkat adaptasi". Anda bisa membuat sendiri

demonstrasi prinsip itu dengan mudah. Sediakan tiga mangkuk berisi air di depan Anda. Masukkan air es ke mangkuk di kiri dan air hangat ke mangkuk di kanan. Air di mangkuk tengah bersuhu normal. Benamkan tangan kiri Anda di mangkuk air es dan tangan kanan Anda di mangkuk air hangat, lalu celupkan kedua tangan di mangkuk tengah. Anda akan merasakan suhu yang sama sebagai hangat di satu tangan dan dingin di tangan lain. Untuk hasil keuangan, titik rujukan yang biasa adalah status *quo*, tapi bisa juga hasil yang diharapkan atau layak didapat, misalnya kenaikan gaji atau bonus yang diterima kolega Anda. Hasil yang lebih tinggi daripada titik rujukan berarti untung. Kalau lebih rendah berarti rugi.

- ❑ Prinsip pengurangan kepekaan berlaku bagi dimensi indra dan evaluasi perubahan kekayaan. Menyalakan lampu redup besar pengaruhnya dalam ruang gelap. Penambahan cahaya yang sama boleh jadi tak terdeteksi dalam ruang terang benderang. Begitu juga, perbedaan subjektif antara \$900 dan \$1,000 jauh lebih kecil daripada perbedaan antara \$100 dan \$200.
- ❑ Prinsip ketiga adalah tak mau rugi. Ketika dibandingkan langsung satu sama lain, rugi lebih terasa berat daripada untung. Asimetri antara kekuatan harapan atau pengalaman positif dan negatif punya riwayat evolusioner. Makhluk hidup yang menganggap ancaman lebih penting daripada kesempatan berpeluang lebih baik untuk bertahan hidup dan berkembang biak.

Tiga prinsip yang menentukan nilai hasil digambarkan di Gambar 10. Andai teori prospek punya bendera, gambar itulah yang layak diterakan di atasnya. Grafik menunjukkan nilai psikologis untung dan rugi, yang merupakan "pembawa" nilai dalam teori prospek (tak seperti teori Bernoulli, ketika keadaan kekayaan adalah pembawa nilai). Grafik itu punya dua bagian, sebelah kiri dan kanan titik rujukan. Satu ciri menonjolnya adalah bentuk S, mewakili pengurangan kepekaan untuk untung dan rugi. Terakhir, kedua lengkungan S tidak simetris. Lengkungan grafis berubah tajam di

titik rujukan: tanggapan terhadap rugi lebih kuat daripada tanggapan terhadap untung bernilai sama. Itulah prinsip tak mau rugi.



Gambar 10

TAK MAU RUGI

Banyak pilihan yang kita hadapi dalam hidup itu "campuran": ada risiko rugi dan kesempatan untung, dan kita mesti memutuskan apakah mau berjudi atau menolaknya. Para investor yang menilai satu bisnis baru, pengacara yang mempertimbangkan menggugat, jenderal yang menyiapkan serangan militer, dan politikus yang harus memutuskan mau mencalonkan diri dalam pemilihan umum, semuanya menghadapi kemungkinan menang atau kalah. Untuk contoh sederhana prospek campuran, perhatikan reaksi Anda terhadap pertanyaan berikut.

Soal 5: Anda ditawari pertarungan lempar koin.

Jika koin menunjukkan gambar, Anda kehilangan \$100.

Jika koin menunjukkan angka, Anda mendapat \$150.

Apakah pertaruhan itu menarik? Maukah Anda melakukannya?

Untuk membuat pilihan, Anda mesti membandingkan manfaat psikologis mendapat \$150 dibanding biaya psikologis kehilangan \$100. Bagaimana perasaan Anda mengenai pilihan itu? Walau nilai harapan pertaruhan itu jelas positif, karena Anda bisa untung lebih besar daripada yang mungkin hilang dari Anda, barangkali Anda tak suka pertaruhan itu—sebagian besar orang juga begitu. Penolakan terhadap pertaruhan barusan adalah tindakan Sistem 2, tapi masukan pentingnya adalah tanggapan emosional yang ditimbulkan Sistem 1. Bagi kebanyakan orang, rasa takut kehilangan \$100 lebih kuat daripada harapan mendapat \$150. Kami menyimpulkan dari banyak pengamatan seperti itu bahwa "rugi lebih terasa berat daripada untung" dan orang *tak mau rugi*.

Anda bisa mengukur kadar ketidaksukaan Anda terhadap kerugian dengan bertanya kepada diri sendiri: Sebesar apa keuntungan terkecil yang saya perlukan untuk mengimbangi peluang kehilangan \$100? Bagi banyak orang, jawabannya sekitar \$200, dua kali lipat kemungkinan kerugian. "Rasio ketidaksukaan rugi" telah ditaksir di beberapa percobaan dan biasanya dalam kisaran 1,5 sampai 2,5. Tentu saja itu hanya rata-rata; beberapa orang lebih tak mau rugi dibanding lainnya. Para pengambil risiko profesional di pasar uang lebih toleran terhadap kerugian, barangkali karena mereka tak menanggapi tiap kenaikan dan penurunan dengan emosional. Ketika peserta satu eksperimen diperintahkan "berpikir seperti pedagang", mereka jadi kurang tak mau rugi dan reaksi emosional mereka terhadap kerugian (diukur dengan indeks psikologis rangsang emosional) berkurang banyak.

Agar bisa memeriksa rasio ketidaksukaan rugi Anda untuk berbagai pertaruhan, simak pertanyaan-pertanyaan berikut. Abaikan semua pertimbangan sosial, jangan mencoba jadi berani atau hati-hati, dan pusatkan perhatian hanya kepada dampak subjektif kemungkinan kerugian dan keuntungan yang bisa mengimbangnya.

- ❑ Pikirkan pertaruhan 50–50 yang bisa membuat Anda rugi \$10. Berapa keuntungan terkecil yang bisa membuat pertaruhan itu menarik? Jika Anda berkata \$10, Anda tidak peduli risiko. Jika Anda beri angka di bawah \$10, Anda mencari risiko. Jika jawaban Anda di atas \$10, Anda tak mau rugi.
- ❑ Bagaimana dengan kemungkinan rugi \$500 dalam pertaruhan lempar koin? Kemungkinan keuntungan sebesar apa yang Anda butuhkan untuk mengimbangnya?
- ❑ Bagaimana dengan kerugian \$2,000?

Selagi menjawab pertanyaan-pertanyaan itu, barangkali Anda menemukan bahwa koefisien ketidaksukaan rugi Anda cenderung naik ketika yang dipertaruhkan naik, tapi tidak dramatis. Tentu saja semua pertaruhan tak menarik jika kemungkinan ruginya terlalu besar atau jika gaya hidup Anda terancam. Koefisien ketidaksukaan rugi besar sekali di kasus-kasus seperti itu dan boleh jadi tak terhingga—ada risiko yang tak akan Anda terima, biarpun jika beruntung Anda bisa mendapat berjuta-juta darinya.

Lihat lagi Gambar 10 untuk membantu mencegah satu kebingungan yang umum. Di bab ini saya telah membuat dua klaim, yang boleh jadi dipandang saling bertentangan oleh sebagian pembaca:

- ❑ Pada pertaruhan campuran, yang memungkinkan untung atau rugi, ketidaksukaan rugi menyebabkan pilihan menghindari risiko.
- ❑ Pada pilihan-pilihan yang serba buruk, ketika satu kerugian pasti dibandingkan dengan kerugian lebih besar yang belum pasti, pengurangan kepekaan menyebabkan kita mengambil risiko.

Tidak ada kontradiksi di situ. Pada kasus campuran, kemungkinan rugi terasa dua kali lebih berat daripada kemungkinan untung, seperti bisa Anda lihat dengan membandingkan lengkung grafik nilai rugi dan untung. Pada kasus serba buruk, lengkung grafik nilai (pengurangan kepekaan) menyebabkan kita mengambil risiko. Rasa sakit kehilangan

\$900 lebih daripada 90% rasa sakit kehilangan \$1,000. Kedua gagasan itu adalah esensi teori prospek.

Gambar 10 menunjukkan perubahan mendadak pada kelengkungan grafik nilai ketika keuntungan berubah menjadi kerugian, karena ada ketidaksukaan rugi yang lumayan besar, bahkan ketika risikonya kecil sekali dibanding kekayaan. Masuk akal kah bila sikap terhadap keadaan kekayaan dapat menjelaskan ketidaksukaan besar terhadap risiko kecil? Itulah contoh mencolok buta akibat teori, bahwa cacat yang kentara di teori Bernoulli itu gagal menarik perhatian ilmiah selama 250 tahun lebih. Tahun 2000, ahli ekonomi perilaku Matthew Rabin akhirnya membuktikan secara matematis bahwa upaya-upaya menjelaskan ketidaksukaan rugi dengan utilitas kekayaan itu absurd dan pasti gagal, dan bukti yang dia beri menarik perhatian. Teorema Rabin menunjukkan bahwa siapa pun yang menolak perjudian yang lumayan dengan taruhan kecil itu berkomitmen secara matematis ke tingkat penghindaran risiko yang konyol terhadap perjudian yang lebih besar. Contohnya, Rabin memperhatikan bahwa sebagian besar Manusia menolak pertarungan berikut:

Peluang 50% kehilangan \$100 dan peluang 50% mendapat \$200

Lalu Rabin menunjukkan bahwa menurut teori utilitas, seseorang yang menolak pertarungan itu akan menolak juga pertarungan berikut:

Peluang 50% kehilangan \$200 dan peluang 50% mendapat \$20,000

Tapi tentu saja siapa pun yang waras pikirannya tak akan menolak pertarungan itu! Dalam satu artikel yang menggebu-gebu mengenai pembuktian itu, Matthew Rabin dan Richard Thaler berkomentar bahwa pertarungan yang lebih besar "hasil harapannya adalah \$9,900—dengan peluang nol untuk rugi di atas \$200. Pengacara payah pun dapat membuat Anda dinyatakan secara hukum tak waras karena menolak pertarungan itu."

Barangkali karena terbawa antusiasme, Rabin dan Thaler mengakhiri artikel mereka dengan mengingat adegan terkenal dalam acara komedi TV Monty Python, ketika seorang pembeli yang frustrasi berusaha mengembalikan burung betet mati ke toko hewan peliharaan. Si pembeli menggunakan serangkaian kalimat panjang untuk menjabarkan keadaan burung itu, diakhiri dengan "ini eks-betet". Rabin dan Thaler lalu mengatakan bahwa "waktunya bagi para ahli ekonomi mengakui bahwa harapan utilitas itu eks-hipotesis." Banyak ahli ekonomi memandang pernyataan nakal itu nyaris sebagai hujatan. Namun, buta akibat teori utilitas kekayaan sebagai penjelasan sikap terhadap kerugian kecil adalah sasaran yang sah untuk komentar meledek.

TITIK BUTA TEORI PROSPEK

Sejauh ini, dalam bagian ini saya sudah memuji kehebatan teori prospek dan mengkritik model rasional dan teori harapan utilitas. Waktunya memberi keseimbangan.

Sebagian besar mahasiswa pascasarjana ilmu ekonomi sudah mendengar mengenai teori prospek dan ketidaksubaan rugi, tapi Anda mungkin tak menemukan istilah-istilah itu dalam indeks buku ajar pengantar ekonomi. Saya kadang merasa sakit karena ketiadaan itu, tapi sebenarnya itu cukup beralasan, karena peran utama rasionalitas dalam teori ekonomi dasar. Konsep dan hasil standar yang diajarkan kepada mahasiswa S1 paling gampang dijelaskan dengan berasumsi bahwa Ekon tak membuat kesalahan konyol. Asumsi itu sangat dibutuhkan, dan bakal runtuh dengan menghadirkan Manusia dalam teori prospek, yang mengevaluasi hasil dengan berpikiran pendek.

Ada alasan bagus untuk tetap tak memuat teori prospek dalam buku pengantar. Konsep-konsep dasar ilmu ekonomi adalah alat intelektual penting, yang tak mudah dikuasai biarpun sudah memakai asumsi sederhana dan tak realistis mengenai hakikat pelaku ekonomi yang berinteraksi di pasar. Mempertanyakan asumsi-asumsi itu dalam pengantar bakal membingungkan, dan barangkali menghilangkan semangat. Ada alasan bagus untuk memudahkan mahasiswa mengerti

alat-alat dasar ilmu ekonomi. Selain itu, kegagalan rasionalitas yang tercakup dalam teori prospek sering kali tak ada sangkut-pautnya dengan prediksi teori ekonomi, yang memang tepat di beberapa situasi dan memberi perkiraan yang tak meleset jauh di banyak situasi lain. Namun, di beberapa konteks perbedaannya menjadi besar: Manusia yang dijabarkan teori prospek dipandu oleh dampak emosional langsung untung dan rugi, bukan prospek kekayaan jangka panjang dan utilitas global.

Saya menekankan buta akibat teori di pembahasan mengenai cacat pada model Bernoulli yang tetap tak dipertanyakan selama dua abad lebih. Tapi tentu saja buta akibat teori tak terbatas pada teori harapan utilitas. Teori prospek punya cacat juga, dan buta akibat teori terhadap cacat itu telah memengaruhi penerimaannya sebagai alternatif utama teori utilitas.

Pikirkan asumsi teori prospek, bahwa titik rujukan, biasanya *status quo*, bernilai nol. Asumsi itu tampak masuk akal, tapi mengarah ke beberapa konsekuensi absurd. Lihat baik-baik prospek-prospek berikut. Kiranya apa rasanya memiliki prospek demikian?

- A. peluang satu banding sejuta untuk mendapat \$1 juta
- B. peluang 90% mendapat \$12 dan 10% tak mendapat apa-apa
- C. peluang 90% mendapat \$1 juta dan 10% tak mendapat apa-apa

Tak mendapat apa-apa itu hasil yang mungkin terjadi di ketiga perjudian, dan teori prospek memberi nilai yang sama ke hasil itu di ketiga kasus. Tak mendapat apa-apa adalah titik rujukan dan bernilai nol. Apa pernyataan-pernyataan itu sama dengan pengalaman Anda? Tentu saja tidak. Tak mendapat apa-apa itu biasa saja di kedua kasus pertama, dan memberinya nilai nol itu wajar. Sementara itu, tak mendapat apa-apa di skenario ketiga sangat mengecewakan. Seperti peningkatan gaji yang sudah dijanjikan secara tak resmi, peluang besar mendapat uang banyak membuat titik rujukan sementara yang baru. Relatif terhadap harapan Anda, tak mendapat apa-apa akan dialami sebagai kerugian besar. Teori prospek tak bisa menghadapi fakta itu, karena tidak mem-

perkenankan nilai suatu hasil (dalam kasus ini, tak mendapat apa-apa) berubah ketika peluangnya kecil, atau ketika alternatifnya bernilai tinggi sekali. Dengan kata lain, teori prospek tak bisa membahas kekecewaan. Tapi kekecewaan dan antisipasi kekecewaan itu nyata, dan kegagalan mencakupnya adalah cacat yang jelas seperti contoh-contoh yang saya angkat untuk mengkritik teori Bernoulli.

Teori prospek dan teori utilitas juga gagal mencakup penyesalan. Kedua teori itu punya asumsi yang sama, bahwa pilihan-pilihan yang tersedia dievaluasi secara terpisah dan mandiri, dan bahwa pilihan dengan nilai tertinggi lah yang dipilih. Asumsi itu jelas keliru, sebagaimana ditunjukkan contoh berikut.

Soal 6: Pilih antara peluang 90% mendapat \$1 juta ATAU pasti mendapat \$50.

Soal 7: Pilih antara peluang 90% mendapat \$1 juta ATAU pasti mendapat \$150,000.

Bandungkan antisipasi rasa sakit karena memilih berjudi dan *tidak* menang di kedua kasus. Gagal menang itu mengecewakan pada keduanya, tapi potensi rasa sakit lebih besar di soal 7 karena kita tahu bahwa jika kita memilih berjudi dan kalah, kita akan menyesali keputusan "rakus" yang dibuat dengan menolak kepastian mendapat \$150,000. Dalam penyesalan, pengalaman suatu hasil bergantung kepada pilihan yang bisa saja diambil tapi tidak diambil.

Beberapa orang ahli ekonomi dan psikologi telah mengusulkan model-model pembuatan keputusan yang didasarkan kepada emosi penyesalan dan kekecewaan. Adil kalau dikatakan model-model itu kurang berpengaruh daripada teori prospek, dan alasannya mengandung pelajaran. Emosi penyesalan dan kekecewaan itu nyata, dan para pembuat keputusan pasti mengantisipasi emosi-emosi itu ketika membuat pilihan. Masalahnya, teori penyesalan hanya membuat sedikit prediksi mencolok yang membedakannya dengan teori prospek, yang punya kelebihan yaitu lebih sederhana. Kerumitan teori prospek lebih

bisa diterima dalam persaingan dengan teori harapan utilitas karena teori prospek memang memprediksi pengamatan-pengamatan yang tak dapat dijelaskan dengan teori harapan utilitas.

Asumsi-asumsi yang lebih kaya dan realistis tidak cukup untuk membuat suatu teori sukses. Para ilmuwan menggunakan teori sebagai kantong berisi alat kerja, dan tidak mau membawa kantong yang lebih berat kalau alat-alat barunya tak sangat berguna. Teori prospek diterima banyak cendekia bukan karena "benar", melainkan karena konsep-konsep yang ditambahkannya ke teori utilitas, terutama titik rujukan dan ketidaksukaan rugi, cukup berharga; konsep-konsep itu memberi prediksi baru yang terbukti benar. Kami beruntung.

BICARA TENTANG TEORI PROSPEK

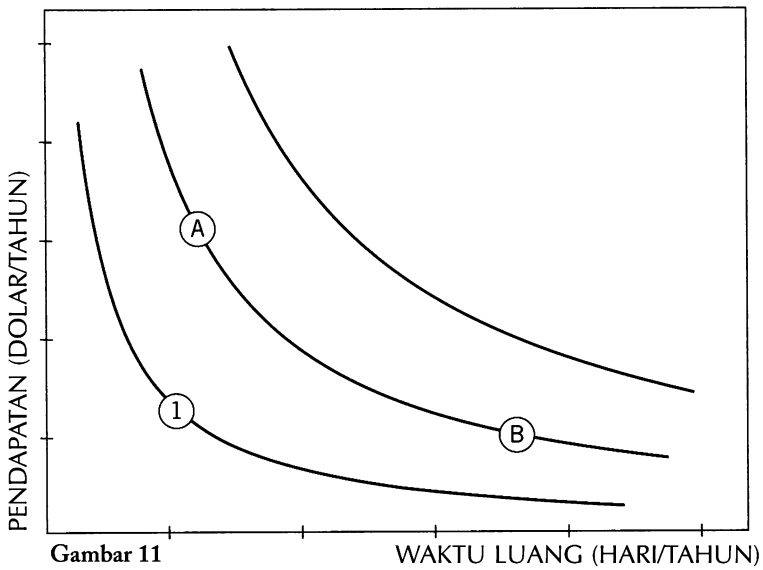
"Dia mengidap ketidaksukaan rugi ekstrem, yang membuatnya menolak kesempatan emas."

"Mengingat kekayaannya yang besar, tanggapan emosionalnya terhadap untung dan rugi kecil tidak masuk akal."

"Dia menganggap rugi dua kali lebih berat daripada untung, dan itu normal."

EFEK PUSAKA

Barangkali Anda atau sepupu Anda pernah melihat Gambar 11, biarpun belum pernah kuliah ekonomi. Grafiknya menampilkan "peta ketidakpedulian" satu individu terhadap dua barang.



Di kelas pengantar ekonomi para mahasiswa belajar bahwa tiap titik di peta menunjukkan kombinasi tertentu pendapatan dan hari libur. Tiap "kurva ketidakpedulian" menghubungkan kombinasi dua barang yang sama-sama diinginkan—keduanya punya utilitas yang sama. Kurva bakal berubah menjadi garis-garis lurus yang sejajar jika orang bersedia "menjual" hari libur untuk pendapatan ekstra dengan harga yang sama, tanpa peduli berapa banyak pendapatan dan waktu luang yang dipunyai. Bentuk cekung menunjukkan utilitas marginal yang menurun: makin banyak waktu luang yang Anda punya, makin sedikit perhatian Anda terhadap tiap hari tambahan, dan tiap hari tambahan berharga lebih kecil daripada yang sebelumnya. Begitu juga, makin banyak pendapatan Anda, makin kurang peduli Anda terhadap tambahan satu dolar, dan jumlah yang Anda bersedia lepaskan untuk hari libur tambahan meningkat.

Semua lokasi di kurva ketidakpedulian sama menariknya. Itulah artinya ketidakpedulian: Anda tak peduli Anda berada di mana di kurva ketidakpedulian. Jadi, jika A dan B berada di kurva ketidakpedulian yang sama bagi Anda, Anda tak peduli perbedaan antara keduanya dan tak perlu insentif untuk berpindah dari satu ke yang lainnya, atau kembali. Beberapa versi gambar itu telah muncul di tiap buku pelajaran ekonomi yang ditulis dalam seratus tahun terakhir, dan jutaan mahasiswa telah melihatnya. Hanya sedikit yang sadar apa yang belum ada di sana. Lagi-lagi, kekuatan dan keanggunan satu model teoretis telah membuat para mahasiswa dan cendekia buta terhadap satu kekurangan serius.

Yang hilang dari gambar itu adalah keterangan mengenai pendapatan dan waktu luang individu sekarang. Jika Anda karyawan gaji, kontrak kerja Anda menetapkan jumlah gaji dan jumlah hari libur, yang menjadi satu titik di peta. Itulah titik rujukan, status *quo*, tapi gambar itu tidak menunjukkannya. Karena tidak menunjukkannya, para pembuat teori yang membuat gambar itu menggiring Anda agar percaya bahwa titik rujukan tak penting, tapi sekarang Anda tahu tentu saja titik rujukan penting. Kesalahan Bernoulli muncul lagi. Representasi kurva ketidakpedulian berasumsi tersirat bahwa utilitas

Anda pada sembarang waktu hanya ditentukan oleh keadaan sekarang, bahwa masa lalu itu tak relevan, dan evaluasi kemungkinan pekerjaan baru tidak bergantung kepada keadaan pekerjaan sekarang. Asumsi-asumsi itu sepenuhnya tak realistis dalam kasus ini dan banyak lainnya.

Tak dicantumkan titik rujukan dalam peta ketidakpedulian adalah kasus buta akibat teori yang mengejutkan, karena kita sering sekali menemukan kasus yang jelas memerlukan titik rujukan. Dalam negosiasi kerja, kedua pihak mengerti bahwa titik rujukan adalah kontrak yang sudah ada dan negosiasi akan berpusat pada tuntutan untuk saling memberi berdasarkan titik rujukan. Peran ketidaksukaan rugi dalam tawar-menawar juga dimengerti dengan baik: rugi itu sakit. Anda punya banyak pengalaman pribadi mengenai peran titik rujukan. Jika Anda berganti pekerjaan atau pindah rumah, atau bahkan memikirkan perubahan seperti itu, pasti Anda ingat bahwa keadaan di tempat baru dinilai plus minusnya dibanding keadaan lama. Boleh jadi Anda juga sudah memperhatikan bahwa kerugian terasa lebih berat daripada keuntungan dalam evaluasi itu—ketidaksukaan rugi sedang bekerja. Sukar menerima perubahan ke arah lebih buruk. Contoh, gaji minimal yang bakal diterima pengangguran yang melamar pekerjaan baru itu rata-rata 90% gaji mereka sebelumnya, dan penurunannya di bawah 10% sesudah satu tahun.

Untuk mengapresiasi kekuatan titik rujukan terhadap pilihan, kita pakai contoh Albert dan Ben, "kembar hedonis" yang punya selera identik dan sekarang punya pekerjaan yang identik, dengan pendapatan kecil dan waktu luang sedikit. Keadaan mereka sekarang adalah titik 1 di Gambar 11. Perusahaan menawarkan dua posisi lain, A dan B, dan membiarkan mereka memilih siapa yang mendapat kenaikan gaji \$10,000 (posisi A) dan siapa yang mendapat satu hari libur tambahan dengan tetap digaji tiap bulan (posisi B). Karena keduanya tak peduli, mereka melempar koin. Albert mendapat kenaikan gaji, Ben mendapat tambahan libur. Waktu berlalu dan si kembar mulai terbiasa dengan posisi baru. Kemudian perusahaan mengusulkan bahwa mereka boleh bertukar pekerjaan kalau mau.

Teori standar yang direpresentasikan dalam gambar berasumsi

bahwa preferensi tak berubah seiring waktu. Posisi A dan B sama menariknya bagi kedua kembar dan mereka tidak perlu atau hanya perlu sedikit insentif untuk bertukar posisi. Sementara itu, teori prospek menyatakan bahwa si kembar pasti lebih suka tetap di tempat. Kesukaan terhadap status *quo* ini adalah konsekuensi ketidaksukaan rugi.

Mari kita perhatikan Albert. Dia awalnya ada di posisi 1 di grafik, dan dari titik rujukan itu dia menganggap dua alternatif berikut sama menariknya:

Pindah ke A: naik gaji \$10,000

ATAU

Pindah ke B: tambahan libur 12 hari

Memilih posisi A mengubah titik rujukan Albert, dan ketika dia menimbang-nimbang pindah ke B, pilihannya punya struktur baru:

Tetap di A: tidak untung dan tidak rugi

ATAU

Pindah ke B: tambahan libur 12 hari dan potong gaji \$10,000

Baru saja Anda mendapat pengalaman rasa tak mau rugi. Anda dapat merasakannya: potong gaji \$10,000 itu kabar yang sangat buruk. Walaupun mendapat 12 hari libur itu sama asyiknya dengan mendapat kenaikan gaji \$10,000, tambahan waktu libur yang sama tidak cukup untuk mengimbangi kehilangan \$10,000. Albert akan tetap di A karena kerugian karena pindah terasa lebih berat daripada keuntungannya. Penalaran yang sama berlaku juga bagi Ben, yang juga akan tetap ingin berada di pekerjaan yang sama karena kehilangan waktu libur terasa lebih berat daripada manfaat tambahan pendapatan.

Contoh itu menunjukkan dua aspek pilihan yang tak diprediksi model standar kurva ketidakpedulian. Pertama, selera tidak tak berubah; selera berubah-ubah bersama perubahan titik rujukan. Kedua, kerugian akibat perubahan terasa lebih berat daripada keuntungan, sehingga menimbulkan bias yang condong ke status *quo*. Tentu saja, keti-

daksukaan rugi tidak berarti Anda tak pernah mau mengubah situasi; manfaat dari satu kesempatan boleh jadi melebihi kerugian yang terasa berat. Ketidaksukaan rugi hanya menyiratkan bahwa pilihan lebih bias ke arah situasi rujukan (dan biasanya bias ke arah perubahan kecil, bukan besar).

Peta ketidakpedulian konvensional dan penggambaran hasil sebagai keadaan kekayaan oleh Bernoulli punya asumsi keliru yang sama: bahwa utilitas satu keadaan hanya bergantung kepada keadaan itu dan tak dipengaruhi sejarah. Perbaikan kesalahan itu telah menjadi salah satu prestasi ilmu ekonomi perilaku.

EFEK PUSAKA

Pertanyaan kapan suatu pendekatan atau pergerakan dimulai kadang sukar dijawab, tapi asal-usul sesuatu yang sekarang dikenal sebagai ilmu ekonomi perilaku bisa ditunjukkan dengan tepat. Pada awal 1970-an, Richard Thaler, yang waktu itu mahasiswa pascasarjana di departemen ekonomi University of Rochester yang sangat konservatif, mulai mendapat pemikiran tak lazim. Thaler selalu tajam kecerdasannya dan ironis, dan sewaktu mahasiswa dia gemar mengumpulkan pengamatan perilaku yang tak dapat dijelaskan model perilaku ekonomi rasional. Dia menikmati mencari bukti ketidakrasionalan ekonomi di antara para profesornya, dan dia menemukan satu yang sangat mencolok.

Profesor R (sekarang terungkap sebagai Richard Rosett, yang kemudian menjadi dekan Graduate School of Business, University of Chicago) merupakan seorang pemegang teguh teori ekonomi standar dan penggemar *wine*. Thaler mengamati bahwa Profesor R sangat enggan menjual bahkan satu botol dari koleksinya—bahkan dengan harga setinggi \$100 (tahun 1975). Profesor R membeli *wine* di lelang, tapi tak bakal pernah membayar di atas \$35 untuk botol sekualitas itu. Pada harga antara \$35 dan \$100, dia tak bakal membeli atau menjual. Kisaran besar itu tak konsisten dengan teori ekonomi, yang menyatakan sang profesor harus punya satu nilai untuk botol itu. Kalau satu botol tertentu berharga \$50 bagi Profesor R, dia seharusnya mau

menjual botol itu dengan harga berapa pun asal di atas \$50. Jika dia tak memiliki botol itu, seharusnya dia bersedia membayar berapa pun di bawah \$50 untuk mendapatkannya. Harga jual dan harga beli yang bisa diterima seharusnya identik, tapi kenyataannya harga jual minimal (\$100) lebih tinggi daripada harga beli maksimal (\$35). Kepemilikan barang tampak meningkatkan nilainya.

Richard Thaler menemukan banyak contoh fenomena yang dia sebut *endowment effect*, terutama bagi barang-barang yang tak diperjualbelikan sering-sering. Anda bisa dengan mudah membayangkan diri Anda sendiri dalam situasi yang sama. Umpama Anda memiliki satu tiket konser *band* populer yang laris manis, yang Anda beli pada harga normal, \$200. Anda penggemar berat *band* itu dan kiranya bersedia membayar sampai \$500 untuk tiket tersebut. Sekarang Anda sudah punya tiket dan di Internet Anda lihat ada penggemar lain yang lebih kaya atau lebih ngotot yang menawarkan \$3,000 untuk tiket itu. Akankah Anda jual tiketnya? Jika Anda seperti kebanyakan penonton acara yang tiketnya laris, Anda tak akan jual. Harga jual terendah Anda di atas \$3,000 dan harga beli tertinggi Anda \$500. Itu satu contoh efek pusaka, dan seorang penganut teori ekonomi standar kiranya bingung dengan keadaan itu. Thaler mencari penjelasan bagi teka-teki semacam itu.

Kebetulan Thaler bertemu salah seorang mantan mahasiswa kami di satu konferensi dan mendapat satu draf awal teori prospek. Thaler bilang dia membaca naskah itu dengan lumayan senang, karena dia segera menyadari bahwa fungsi nilai ketidaksukaan rugi dalam teori prospek dapat menjelaskan efek pusaka dan beberapa teka-teki lain yang dia kumpulkan. Solusinya adalah meninggalkan gagasan bahwa Profesor R punya utilitas khusus untuk keadaan *memiliki* satu botol tertentu. Teori prospek memberi kesan bahwa kesediaan membeli atau menjual botol *wine* itu bergantung kepada titik rujukan—apakah profesor memiliki botol itu sekarang atau tidak. Jika dia memiliki botol itu, dia mempertimbangkan rasa sakit *kehilangan* botol itu. Jika dia tak memiliki botol itu, dia mempertimbangkan rasa senang *mendapat* botol itu. Nilai-nilainya tak sama karena ketidaksukaan rugi: rasa sa-

kit kehilangan sebotol *wine* bagus lebih kuat daripada rasa senang mendapat sebotol *wine* bagus. Ingatlah grafik untung dan rugi di bab sebelumnya. Lereng grafik lebih curam di bagian negatif; tanggapan terhadap rugi lebih kuat daripada tanggapan terhadap untung. Itulah penjelasan efek pusaka yang Thaler cari. Dan penerapan pertama teori prospek terhadap satu teka-teki ekonomi sekarang tampaknya menjadi tonggak penting di perkembangan ilmu ekonomi perilaku.

Thaler mengatur untuk pindah setahun ke Stanford ketika dia tahu bahwa Amos dan saya bakal berada di sana. Selama masa produktif itu, kami bertiga saling belajar dan menjadi teman. Tujuh tahun kemudian, dia dan saya mendapat kesempatan lain menghabiskan setahun bersama dan melanjutkan percakapan antara psikologi dan ekonomi. Russell Sage Foundation, yang telah lama menjadi sponsor utama ilmu ekonomi perilaku, memberi salah satu dana hibah pertamanya kepada Thaler untuk menghabiskan setahun bersama saya di Vancouver. Selama tahun itu, kami bekerja sama dengan seorang ahli ekonomi setempat, Jack Knetsch, yang sama-sama berminat dengan efek pusaka, aturan keadilan ekonomi, dan masakan China berbumbu.

Titik pangkal penyelidikan kami adalah bahwa efek pusaka tidak universal. Jika ada orang meminta tukar selembarnya \$5 dengan lima lembar \$1 pada Anda, Anda berikan lima lembar itu tanpa merasa kehilangan. Rasa tak mau rugi juga tidak banyak ketika Anda belanja sepatu. Penjual yang memberikan sepatu sesudah dibayar dengan uang jelas tak merasa rugi. Memang, dari sudut pandang penjual, sepatu yang dia berikan hanyalah perantara untuk uang yang dia ingin dapat dari pembeli. Selanjutnya, barangkali Anda tak merasa membayar penjual itu rugi, karena Anda memegang uang sebagai perantara untuk sepatu yang Anda ingin beli. Kasus-kasus jual beli rutin pada intinya tidak berbeda dengan tukar uang selembarnya \$5 dengan lima lembar \$1. Tidak ada ketidaksukaan rugi di kedua sisi transaksi komersial rutin.

Apa yang membedakan transaksi-transaksi pasar itu dengan keengganan Profesor R menjual *wine*, atau keengganan pemegang tiket Super Bowl menjual tiketnya bahkan dengan harga sangat tinggi? Perbedaannya adalah bahwa sepatu yang dijual dan uang yang dipakai

membeli dipegang "untuk pertukaran". Kedua barang itu dimaksudkan untuk ditukar dengan barang lain. Barang lain lagi, seperti *wine* Profesor R dan tiket Super Bowl, dipegang "untuk digunakan", untuk dikonsumsi dan dinikmati. Waktu luang dan gaya hidup yang disokong pendapatan juga tak dimaksudkan untuk dijual atau dipertukarkan.

Knetsch, Thaler, dan saya bermaksud merancang satu percobaan yang bakal menunjukkan perbedaan antara barang yang dipegang untuk digunakan dan dipertukarkan. Kami meminjam satu aspek rancangan percobaan kami dari Vernon Smith, pendiri ilmu ekonomi percobaan, yang meraih Hadiah Nobel bersama-sama saya bertahun-tahun kemudian. Dalam metode itu, sejumlah tertentu keping disebar kepada para peserta percobaan dalam satu "pasar". Peserta yang memiliki keping pada akhir percobaan bisa menukarkannya dengan uang. Nilai tukarnya berbeda bagi berbagai individu, untuk mewakili fakta bahwa barang-barang yang diperjualbelikan di pasar lebih berharga bagi sebagian orang dibanding bagi orang lain. Keping yang sama bisa berharga \$10 bagi Anda dan \$20 bagi saya, dan pertukaran dengan harga apa pun di antara kedua nilai itu akan menguntungkan bagi kita berdua.

Smith menciptakan demonstrasi-demonstrasi gamblang mengenai seberapa baik kerja mekanisme dasar penawaran dan permintaan. Orang bakal memberi penawaran umum berulang-ulang untuk membeli atau menjual satu keping, dan orang lain menanggapi penawaran itu di muka umum. Semua orang melihat pertukaran-pertukaran itu dan melihat harga yang membuat keping berpindah tangan. Hasilnya teratur seperti hasil demonstrasi fisika. Tanpa bisa dihindari seperti air mengalir ke bawah, mereka yang memiliki keping yang bernilai kecil (karena nilai tukarnya untuk mereka rendah) akhirnya menjual keping mereka sambil mendapat laba kepada orang yang menganggap nilai keping itu lebih tinggi. Ketika jual beli selesai, keping-keping berada di tangan mereka yang bisa menukarkannya dengan uang paling banyak dari pelaku percobaan. Sihir pasar ampuh! Selain itu, teori ekonomi dengan tepat memprediksi harga akhir yang disepakati pasar dan jumlah keping yang akan berpindah tangan. Jika separuh peserta di

pasar diberi keping secara acak, teori memprediksi bahwa separuh dari semua keping akan berpindah tangan.

Kami menggunakan satu variasi metode Smith untuk percobaan kami sendiri. Tiap sesi dimulai dengan beberapa ronde pertukaran keping, yang mendapatkan kembali hasil Smith dengan sempurna. Perkiraan jumlah pertukaran biasanya sangat dekat atau identik dengan jumlah yang diprediksi teori standar. Tentu saja keping-keping hanya bernilai karena dapat ditukar uang; keping-keping itu tak punya nilai kegunaan. Lalu kami adakan pasar serupa untuk barang yang kami harap orang nilai dari kegunaannya: satu cangkir kopi menarik, bergambar lambang universitas tempat kami melakukan percobaan. Cangkir itu berharga \$6 ketika kami melakukan percobaan (dan harganya sekarang dua kali lipat). Cangkir-cangkir disebar secara acak ke separuh peserta. Para Penjual menaruh cangkir di depan dirinya, dan para Pembeli diajak melihat cangkir orang di dekatnya; semuanya mengumumkan harga yang akan mereka terima untuk jual beli. Pembeli harus menggunakan uang sendiri untuk mendapat cangkir. Hasilnya dramatis: harga jual rata-rata kira-kira dua kali lipat harga beli rata-rata, dan perkiraan jumlah pertukaran kurang daripada setengah jumlah yang diprediksi teori standar. Sihir pasar tidak meman untuk barang yang akan digunakan pemiliknya.

Kami lakukan serangkaian percobaan menggunakan variasi prosedur yang sama, selalu dengan hasil yang sama. Favorit saya adalah satu percobaan ketika kami menambahkan satu kelompok lagi selain Penjual dan Pembeli—Pemilih. Tak seperti Pembeli, yang harus mengeluarkan uang sendiri untuk mendapat barang, Pemilih dapat menerima cangkir atau sejumlah uang, dan ketiga kelompok menyatakan jumlah uang yang setara dengan nilai cangkir. Berikut ini hasilnya:

Penjual\$7.12

Pemilih\$3.12

Pembeli\$2.87

Kesenjangan antara Penjual dan Pemilih itu luar biasa, karena mereka sebenarnya menghadapi pilihan yang sama! Jika Anda Penjual, Anda bisa pulang membawa cangkir atau uang, dan jika Anda Pemilih Anda punya dua pilihan yang sama. Efek jangka panjang keputusan sama saja bagi kedua kelompok. Satu-satunya perbedaan adalah emosi pada saat jual beli. Harga tinggi yang ditetapkan Penjual mencerminkan keengganan untuk melepas satu barang yang sudah dimiliki, suatu keengganan yang bisa dilihat pada bayi yang menggenggam erat mainan dan jadi rewel kalau mainannya diambil. Ketidaksukaan rugi sudah termasuk dalam evaluasi otomatis Sistem 1.

Pembeli dan Pemilih menetapkan nilai harga yang mirip, walau Pembeli harus membayar cangkir, sementara Pemilih mendapat cangkir gratis. Itulah yang kita harap ketika Pembeli tak merasa mengeluarkan uang untuk beli cangkir itu rugi. Bukti dari pencitraan otak membenarkan adanya perbedaan. Menjual barang yang biasa digunakan mengaktifkan daerah otak yang dikaitkan dengan rasa jijik dan sakit. Membeli juga mengaktifkan daerah itu, tapi hanya ketika harga dianggap terlalu tinggi—ketika kita merasa penjual mendapat uang melebihi nilai tukar. Rekam kegiatan otak juga menunjukkan bahwa membeli pada harga rendah itu menyenangkan.

Nilai uang yang dinyatakan Penjual untuk cangkir sedikit di atas dua kali lipat nilai Pemilih dan Pembeli. Rasionalnya dekat sekali dengan koefisien ketidaksukaan rugi di pilihan berisiko, sebagaimana bisa kita harapkan jika fungsi nilai untung dan rugi uang yang sama diterapkan kepada keputusan berisiko dan tanpa risiko. Rasio sekitar 2:1 telah ditemukan di penelitian berbagai ranah ekonomi, termasuk tanggapan rumah tangga terhadap perubahan harga. Sebagaimana diprediksi para ahli ekonomi, pembelanja cenderung meningkatkan pembelian telur, jus jeruk, atau ikan ketika harga turun dan mengurangi pembelian ketika harga naik; tapi, berbeda dengan prediksi teori ekonomi, efek kenaikan harga (kerugian relatif terhadap harga rujukan) sekitar dua kali lebih besar daripada efek keuntungan dari penurunan harga.

Percobaan cangkir telah menjadi demonstrasi standar efek pusaka, bersama-sama satu percobaan lebih sederhana yang Jack Knetsch la-

porkan pada waktu yang sama. Knetsch meminta dua kelas mahasiswa mengisi satu kuesioner dan memberi mereka hadiah yang tetap berada di depan mereka selama percobaan. Di satu sesi, hadiahnya adalah pena mahal; di sesi lain, sebatang cokelat Swiss. Pada akhir kuliah, dia menunjukkan hadiah alternatif dan mempersilakan semua orang menukar hadiahnya dengan hadiah alternatif. Hanya sekitar 10% peserta yang memilih menukar hadiah. Sebagian besar yang mendapat pena tetap memilih pena, dan yang menerima cokelat pun tak berubah pilihan.

BERPIKIR SEPERTI PENJUAL

Gagasan-gagasan dasar teori prospek adalah bahwa titik rujukan itu ada, dan kerugian terasa lebih berat daripada keuntungan yang nilainya sama besar. Pengamatan di pasar sungguhan selama bertahun-tahun menggambarkan kekuatan konsep-konsep itu. Satu penelitian atas pasar apartemen kondominium di Boston selama masa ekonomi menurun menunjukkan hasil yang sangat jelas. Para pelaku penelitian itu membandingkan perilaku para pemilik unit kondominium sejenis yang telah membeli kondominium mereka dengan berbagai harga. Bagi pelaku yang rasional, harga beli adalah sejarah yang tak relevan—nilai pasar sekaranglah yang penting. Tidak demikian bagi Manusia dalam pasar perumahan yang sedang sepi. Pemilik yang punya titik rujukan tinggi dan menghadapi kerugian lebih besar akan memasang harga lebih tinggi untuk rumah mereka, menghabiskan lebih banyak waktu mencoba menjualnya, dan akhirnya menerima lebih banyak uang.

Demonstrasi asli asimetri antara harga jual dan harga beli (atau, yang lebih meyakinkan, antara menjual dan memilih) sangat penting dalam penerimaan awal atas gagasan titik rujukan dan ketidaksukaan rugi. Namun, sudah dipahami bahwa titik rujukan itu labil, terutama dalam situasi laboratorium yang tak biasa, dan bahwa efek pusaka bisa disingkirkan dengan mengubah titik rujukan.

Ketika pemilik memandang barangnya sebagai pembawa nilai untuk

pertukaran masa depan, efek pusaka diperkirakan tak ada; ini sikap yang lazim di perdagangan rutin dan pasar uang. Ahli ilmu ekonomi percobaan John List, yang pernah mempelajari jual beli di konvensi kartu bisbol, menemukan bahwa penjual yang masih baru enggan berpisah dengan kartu-kartu yang dimilikinya, tapi keengganan itu akhirnya hilang sesudah pengalaman jual beli bertambah. Yang lebih mengejutkan, List menemukan pengaruh besar pengalaman jual beli pada efek pusaka untuk barang baru.

Di satu konvensi, List memasang pengumuman yang mengundang orang mengikuti survei singkat dengan imbalan cangkir kopi atau sebatang cokelat. Dua jenis hadiah itu diberikan secara acak. Selagi para peserta hendak pergi, List berkata kepada mereka, "Kami beri Anda cangkir [atau cokelat], tapi bisa Anda tukar dengan cokelat [atau cangkir], kalau Anda mau." Seperti percobaan Jack Knetsch sebelumnya, List menemukan bahwa hanya 18% penjual tak berpengalaman yang bersedia menukar hadiah. Sementara itu, penjual berpengalaman tak menunjukkan efek pusaka: 48% menukar hadiah! Setidaknya di lingkungan pasar tempat sering terjadi jual beli, mereka menunjukkan bahwa mereka tak enggan bertukar.

Jack Knetsch juga melakukan percobaan ketika manipulasi halus membuat efek pusaka hilang. Para peserta menunjukkan efek pusaka hanya bila mereka memiliki barang secara fisik untuk sementara waktu sebelum kemungkinan menjualnya disebut. Ahli-ahli ekonomi penganut teori standar boleh jadi tergoda untuk mengatakan bahwa Knetsch menghabiskan terlalu banyak waktu bersama psikolog, karena manipulasi percobaannya menunjukkan perhatian terhadap variabel-variabel yang diperkirakan penting oleh psikolog sosial. Memang, perbedaan perhatian metodologis ahli ekonomi percobaan dan psikolog telah banyak menjadi bukti dalam perdebatan yang terus berlangsung mengenai efek pusaka.

Penjual veteran rupanya telah belajar mengajukan pertanyaan yang tepat, yaitu "Seberapa ingin saya *memiliki* cangkir itu, dibanding barang lain yang bisa saya miliki?" Itulah pertanyaan yang diajukan Ekon, dan bersama pertanyaan itu tidak ada efek pusaka, karena asimetri antara senangnya mendapatkan dan sakitnya kehilangan tidak relevan.

Penelitian terbaru psikologi "pembuatan keputusan dalam kemiskinan" memberi kesan bahwa kaum miskin adalah kelompok lain yang kita tak perkirakan memiliki efek pusaka. Miskin, dalam teori prospek, adalah hidup di bawah titik rujukan. Ada barang-barang yang dibutuhkan tapi tak terjangkau kaum miskin, jadi mereka selalu "dalam keadaan rugi". Oleh karena itu, sejumlah kecil uang yang mereka terima dianggap pengurangan kerugian, bukan keuntungan. Uang membantu orang miskin naik sedikit ke arah titik rujukan, tapi orang miskin selalu berada di lereng terjal grafik nilai kerugian.

Orang miskin berpikir seperti penjual, tapi dinamikanya cukup berbeda. Tak seperti penjual, orang miskin tidak cuek terhadap perbedaan antara mendapat dan kehilangan. Masalah mereka adalah semua pilihan mereka berada dalam daerah rugi. Uang yang dihabiskan untuk membeli satu barang berarti kerugian karena tak bisa membeli barang lain. Bagi orang miskin, biaya adalah kerugian.

Kita semua kenal orang yang menganggap membelanjakan uang itu menyakitkan, walau secara objektif mereka makmur. Boleh jadi ada perbedaan-perbedaan budaya dalam sikap terhadap uang, terutama terhadap pembelanjaan uang untuk memenuhi keinginan sesaat dan membeli kemewahan-kemewahan kecil, seperti membeli cangkir berhias. Perbedaan seperti itu bisa menjelaskan kesenjangan besar antara hasil "penelitian cangkir" di Amerika Serikat dan Inggris. Harga beli dan jual berbeda jauh pada percobaan yang dilakukan di sampel mahasiswa Amerika Serikat, tapi perbedaannya jauh lebih kecil di antara mahasiswa Inggris. Masih banyak yang harus dipelajari mengenai efek pusaka.

BICARA TENTANG EFEK PUSAKA

"Dia tak peduli kantor mana di antara keduanya yang dia dapat, tapi satu hari sesudah pengumuman, dia tidak lagi mau bertukar. Efek pusaka!"

"Negosiasi ini tidak jalan karena kedua pihak tidak mau mengalah, biarpun bisa mendapat keuntungan kalau mau mengalah. Rugi lebih berat rasanya daripada untung."

"Waktu mereka menaikkan harga, permintaan berkurang."

"Dia tidak suka gagasan menjual rumah dengan harga di bawah harga belinya. Rasa tak mau rugi sedang bekerja."

"Dia pelit, dan menganggap keluar uang satu dolar saja rugi."

PERISTIWA BURUK

Konsep ketidaksukaan rugi jelas sumbangan terpenting psikologi bagi ilmu ekonomi perilaku. Itu ganjil, karena gagasan bahwa orang menilai banyak hasil sebagai untung dan rugi, dan bahwa rugi terasa lebih berat daripada untung, tak mengagetkan siapa pun. Amos dan saya sering bercanda bahwa kami sedang mempelajari topik yang sudah diketahui nenek-nenek kami. Tapi sebenarnya kita sudah tahu lebih banyak daripada nenek-nenek kita dan kita bisa memasukkan ketidaksukaan rugi ke dalam konteks model akal budi dua sistem yang lebih luas, khususnya suatu pandangan biologis dan psikologis ketika negativitas dan kepergian mengungguli positivitas dan pendekatan. Kita juga bisa melacak konsekuensi ketidaksukaan rugi di berbagai pengamatan: hanya kerugian pembayaran yang ditanggung ketika barang hilang dalam pengangkutan; usaha reformasi berskala besar sering sekali gagal; dan pegolf profesional memukul lebih akurat untuk *par* (nilai standar untuk tiap lubang) dibanding *birdie* (nilai kurang satu kali pukul untuk satu lubang, satu di bawah *par*). Meski pintar, nenek saya bakal kaget dengan prediksi spesifik dari gagasan umum yang dia anggap jelas.

KEUNGGULAN NEGATIVITAS



Gambar 12

Detak jantung Anda makin cepat ketika Anda melihat gambar kiri. Detak jantung Anda makin cepat bahkan sebelum Anda dapat menyatakan apa yang seram dalam gambar itu. Sesudah beberapa lama Anda boleh jadi mengenalinya sebagai mata orang yang ketakutan. Mata di kanan, yang dipersempit tekanan pipi yang tersenyum, menyatakan kegembiraan—dan tidak semenarik itu. Dua gambar itu diperlihatkan kepada orang yang berbaring dalam pemindai otak. Tiap gambar ditunjukkan selama kurang dari 2/100 detik dan langsung ditutup "desau visual", tampilan acak kotak-kotak gelap dan terang. Tak seorang pun pengamat sadar bahwa dia melihat gambar mata, tapi satu bagian otak mereka jelas tahu: amigdala, yang peran utamanya adalah "pusat ancaman" dalam otak, walau juga bisa aktif oleh keadaan emosional lain. Gambar-gambar otak menunjukkan suatu tanggapan intens amigdala terhadap gambar mengancam yang tak dikenali orang yang melihat. Informasi mengenai ancaman barangkali menjalar lewat satu saluran saraf supercepat yang langsung masuk ke bagian otak yang mengolah emosi, melangkahi korteks visual yang mengurus pengalaman sadar "melihat". Rangkaian yang sama juga menyebabkan gambar wajah marah (potensi ancaman) diolah lebih cepat dan efisien daripada gambar wajah gembira. Beberapa pelaku percobaan telah melaporkan bahwa satu wajah marah "mencolok" di tengah kerumunan wajah gembira, tapi satu wajah gembira tidak mencolok di tengah kerumunan wajah marah. Otak manusia dan hewan lain berisi satu mekanisme yang dirancang memberi prioritas kepada berita buruk. Dengan mengurangi sebagian waktu yang diperlukan untuk mendeteksi pemangsa, sirkuit itu meningkatkan peluang hewan hidup cukup lama untuk bisa berkembang biak. Operasi otomatis Sistem 1 mencerminkan riwayat evolusioner itu. Mekanisme gesit serupa untuk

mengenali berita baik belum pernah terdeteksi. Tentu saja, kita dan hewan sepupu kita cepat terpicu tanda kesempatan berkembang biak atau makan, dan para pengiklan merancang iklan sesuai dengan itu. Tapi ancaman masih diutamakan daripada kesempatan, sebagaimana seharusnya.

Otak bahkan menanggapi dengan cepat ancaman yang murni simbolis. Kata-kata bermuatan emosional cepat menarik perhatian, dan kata-kata buruk (*perang, jahat*) menarik perhatian lebih cepat daripada kata-kata gembira (*damai, cinta*). Tidak ada ancaman nyata, tapi mengingat peristiwa buruk saja dianggap Sistem 1 mengancam. Seperti kita lihat sebelumnya dengan kata *muntah*, representasi simbolis memicu banyak reaksi terhadap hal nyatanya, termasuk indeks emosi psikologis dan bahkan sedikit kecenderungan untuk menghindari atau menghampiri, menjauh atau mendekat. Kepekaan terhadap ancaman meluas ke pengolahan pernyataan opini yang kita sangat tak setuju. Contohnya, tergantung sikap Anda terhadap euthanasia, otak Anda bakal butuh waktu di bawah seperempat detik untuk menyadari "ancaman" dalam kalimat yang bermula dengan "Saya pikir euthanasia bisa diterima/tak bisa diterima...."

Psikolog Paul Rozin, pakar rasa jijik, mengamati bahwa satu kecoa akan benar-benar merusak daya tarik semangkuk buah ceri, tapi satu buah ceri tidak akan berpengaruh kepada semangkuk kecoa. Seperti dia tunjukkan, hal negatif mengalahkan hal positif dalam berbagai cara, dan rasa tak mau rugi adalah satu di antara banyak perwujudan keunggulan negativitas yang umum. Cendekia lain, dalam makalah berjudul "Bad Is Stronger Than Good", merangkum buktinya sebagai berikut: "Emosi buruk, orangtua buruk, dan masukan buruk berdampak lebih besar daripada yang baik, dan informasi buruk diolah lebih lengkap daripada informasi baik. Diri lebih termotivasi untuk menghindari citra diri yang buruk daripada mengejar yang baik. Kesan buruk dan stereotipe buruk lebih cepat terbentuk dan lebih sukar diubah daripada yang baik." Mereka mengutip John Gottman, pakar terkenal hubungan suami-istri, yang mengamati bahwa keberhasilan jangka panjang suatu hubungan lebih bergantung pada menghindari yang negatif dibanding mencari yang positif. Gottman memperkirakan bah-

wa hubungan yang stabil memerlukan interaksi baik yang lebih banyak daripada interaksi buruk sekecil-kecilnya 5 banding 1. Asimetri lain di ranah sosial bahkan lebih mencolok. Kita semua tahu bahwa suatu persahabatan yang mungkin perlu dibina bertahun-tahun bisa rusak oleh satu kejadian.

Beberapa perbedaan antara baik dan buruk sudah masuk dalam biologi kita. Bayi hadir di dunia dalam keadaan siap menganggap rasa sakit itu buruk dan rasa manis (sampai batas tertentu) itu baik. Namun, di banyak situasi, batas antara baik dan buruk adalah titik rujukan yang berubah seiring waktu dan tergantung keadaan. Bayangkan Anda sedang berada di luar pada malam yang dingin, tak membawa apa-apa untuk menghadapi hujan lebat, pakaian Anda basah kuyup. Angin dingin menggigit menambah penderitaan Anda. Selagi berkeliaran, Anda menemukan batu besar yang memberi sedikit naungan dari kerasnya alam. Ahli biologi Michael Cabanac bakal menyebut pengalaman saat penemuan itu sangat nikmat karena berfungsi, sebagaimana kenikmatan secara normal, untuk menunjukkan arah perbaikan keadaan yang penting secara biologis. Rasa lega yang nikmat itu tak akan bertahan lama, tentunya, dan Anda akan segera gemeteran di balik batu itu lagi, didorong penderitaan yang kembali lagi itu untuk mencari naungan lebih baik.

TUJUAN SEBAGAI TITIK RUJUKAN

Ketidaksukaan rugi merujuk ke kekuatan relatif dua motif: kita terdorong lebih kuat untuk menghindari rugi dibanding meraih untung. Titik rujukan kadang adalah status *quo*, tapi juga bisa berupa satu tujuan pada masa depan: tak mencapai tujuan itu rugi, melampaui tujuan itu untung. Seperti bisa kita harapkan dari keunggulan negativitas, dua motif itu tak sama kuat. Ketidaksukaan rugi karena tak mencapai tujuan lebih kuat daripada hasrat melampaui tujuan.

Orang sering mengadakan tujuan jangka pendek yang mereka coba capai tapi tak harus lampau. Mereka cenderung mengurangi usaha sesudah mencapai tujuan itu, dengan hasil yang kadang melanggar logika ekonomi. Sopir taksi New York, misalnya, boleh jadi punya

target penghasilan sebulan atau setahun, tapi tujuan yang mengendalikan usaha mereka adalah target penghasilan sehari. Tentu saja, tujuan harian lebih mudah dicapai (dan dilampaui) pada beberapa hari dibanding hari lainnya. Pada hari yang hujan, taksi New York tak pernah kosong untuk waktu lama, dan sopir cepat mencapai target; tak demikian halnya bila cuaca cerah, ketika taksi sering membuang waktu menyusuri jalan mencari calon penumpang. Logika ekonomi menyiratkan bahwa sopir taksi seharusnya bekerja lebih lama pada hari hujan dan bersantai pada hari cerah, ketika mereka bisa "membeli" waktu luang dengan harga lebih murah. Logika ketidaksukaan rugi mengusulkan sebaliknya: sopir yang punya target harian tetap akan bekerja lebih lama ketika penumpang sedikit dan pulang cepat ketika banyak calon penumpang yang kehujanan mencari-cari taksi.

Dua ahli ekonomi, Devin Pope dan Maurice Schweitzer, di University of Pennsylvania, menganggap bahwa golf memberi contoh sempurna titik rujukan: *par*. Tiap lubang di lapangan golf diberi jumlah pukulan tertentu untuk mencapainya; angka *par* menjadi dasar untuk prestasi bagus—tapi tak luar biasa. Bagi pegolf profesional, *birdie* (satu pukulan di bawah *par*) itu untung, dan *bogey* (satu pukulan di atas *par*) itu rugi. Pope dan Schweitzer membandingkan dua situasi yang bisa dihadapi seorang pegolf dekat satu lubang:

- ❑ pukul pelan (*putt*) untuk menghindari *bogey*
- ❑ pukul pelan untuk mendapat *birdie*

Tiap pukulan dihitung dalam golf, dan dalam golf profesional tiap pukulan sangat penting. Tapi menurut teori prospek, beberapa pukulan lebih besar nilainya daripada yang lain. Gagal mencapai *par* itu rugi, tapi gagal dalam pukulan *birdie* itu untung yang dilepas, bukan rugi. Pope dan Schweitzer menyatakan bahwa berdasarkan ketidaksukaan rugi, para pemain bakal mencoba sedikit lebih keras ketika memukul untuk mencapai *par* (menghindari *bogey*) daripada memukul untuk *birdie*. Mereka menganalisis 2,5 juta lebih pukulan pelan secara terperinci untuk menguji prediksi itu.

Mereka terbukti benar. Baik pukulannya mudah maupun susah, di tiap jarak dari lubang, para pegolf lebih berhasil ketika memukul untuk *par* dibanding untuk *birdie*. Perbedaan tingkat keberhasilan ketika mencoba mencapai *par* (menghindari *bogey*) dibanding mencoba mencapai *birdie* adalah 3,6%. Perbedaan itu tidak kecil. Tiger Woods merupakan salah seorang "peserta" dalam penelitian Pope dan Schweitzer. Jika dalam tahun-tahun terbaiknya Tiger Woods berhasil memukul *birdie* sebaik dia memukul *par*, skor rata-rata turnamennya bakal naik dan pendapatannya bertambah hampir \$1 juta per musim. Para pegolf yang bersaing ketat jelas tak membuat keputusan sadar untuk bersantai ketika memukul *birdie*, tapi ketidaksukaan yang kuat terhadap *bogey* rupanya menyebabkan konsentrasi lebih tinggi.

Penelitian terhadap pukulan pelan dalam golf menggambarkan kekuatan suatu konsep teoretis sebagai alat bantu berpikir. Siapa yang bakal terpikir bahwa menghabiskan berbulan-bulan menganalisis pukulan *par* dan *birdie* itu layak dilakukan? Gagasan ketidaksukaan rugi, yang tak mengejutkan siapa pun kecuali beberapa ahli ekonomi, menimbulkan hipotesis yang presisi dan tak intuitif, dan membuat para periset mendapat penemuan yang mengejutkan semua orang—termasuk pegolf profesional.

MEMPERTAHANKAN STATUS *QUO*

Jika Anda siap mencarinya, ketidakseimbangan intensitas motif menghindari rugi dan meraih untung muncul hampir di mana-mana. Ketidakseimbangan itu selalu hadir dalam negosiasi, terutama negosiasi ulang kontrak yang sudah ada, situasi khas negosiasi ketenagakerjaan dan diskusi internasional pembatasan perdagangan atau persenjataan. Syarat-syarat yang sudah ada menjadi titik rujukan, dan usul perubahan di aspek apa pun perjanjian tak pelak lagi dipandang sebagai mengalahkannya satu pihak ke pihak lain. Ketidaksukaan rugi menciptakan asimetri yang membuat kesepakatan sukar dicapai. Pengorbanan Anda adalah keuntungan saya, tapi juga kerugian Anda; pengorbanan itu membuat Anda merasakan sakit yang lebih besar dibanding rasa senang

yang saya dapat. Tak pelak lagi, Anda akan menganggapnya lebih berat dibanding saya. Tentu saja itu juga berlaku bagi pengorbanan menyakitkan yang Anda minta dari saya, yang sepertinya tak Anda nilai dengan selayaknya! Negosiasi atas kue yang mengecil lebih sukar, karena melibatkan pembagian kerugian. Orang cenderung jauh lebih santai ketika tawar-menawar dalam berbagi kue yang membesar.

Banyak pesan yang dipertukarkan para negosiator dalam tawar-menawar adalah upaya menyampaikan satu titik rujukan dan memberi jangkang bagi pihak lawan. Pesan-pesan itu tak selalu tulus. Para negosiator sering berpura-pura sangat terikat kepada suatu barang (barangkali peluru kendali jenis tertentu dalam tawar-menawar pengurangan persenjataan), walau sebenarnya mereka memandang barang itu sebagai alat penawaran dan berniat menyerahkannya demi imbalan. Karena negosiator dipengaruhi norma timbal balik, satu pengorbanan yang ditunjukkan sebagai menyakitkan menuntut pengorbanan yang sama menyakitkannya (dan barangkali sama palsu) dari pihak lawan.

Hewan, termasuk manusia, bertarung lebih gigih untuk mencegah kerugian dibanding meraih keuntungan. Dalam dunia hewan dengan wilayah kekuasaan, kaidah itu menjelaskan keberhasilan hewan yang bertahan. Seorang ahli biologi mengamati bahwa "ketika hewan pemilik wilayah kekuasaan ditantang pesaing, pemilik hampir selalu menang bertarung—biasanya dalam hitungan detik." Dalam kehidupan manusia, aturan sederhana yang sama menjelaskan banyak hal yang terjadi ketika lembaga-lembaga berusaha mereformasi diri, dalam "reorganisasi" dan "restrukturisasi" perusahaan, dan dalam upaya-upaya merasionalisasi birokrasi, menyederhanakan peraturan pajak, atau mengurangi biaya medis. Sebagaimana dibuat pada awalnya, rencana-rencana reformasi hampir selalu menghasilkan banyak pihak yang menang dan beberapa pihak yang kalah selagi mencapai perbaikan secara keseluruhan. Namun, jika pihak-pihak yang terpengaruh punya pengaruh politik, mereka yang berpotensi rugi akan lebih aktif dan gigih dibanding mereka yang berpotensi untung; hasilnya akan bias ke kepentingan mereka yang berpotensi rugi dan pasti lebih mahal dan kurang efektif dibanding rencana awal. Reformasi biasa mencakup

klausa "orang lama" yang melindungi pihak-pihak yang sekarang berkepentingan—contohnya, ketika angkatan kerja yang ada dikurangi dengan cara alami (pensiun dan lain-lain) bukan dengan pemecatan, atau ketika pemotongan gaji dan tunjangan hanya berlaku bagi karyawan baru. Ketidaksukaan rugi adalah kekuatan konservatif besar yang memilih perubahan sedikit saja dari status *quo* dalam kehidupan lembaga dan individu. Konservatisme itu membantu membuat kita stabil di lingkungan, pernikahan, dan pekerjaan, gaya gravitasi yang menjaga hidup kita tetap dekat dengan titik rujukan.

KETIDAKSUKAAN RUGI DALAM HUKUM

Selama tahun yang kami habiskan bersama di Vancouver, Richard Thaler, Jack Knetsch, dan saya tertarik melakukan penelitian mengenai keadilan dalam transaksi ekonomi, sebagian karena kami berminat pada topik itu tapi juga karena kami punya kesempatan sekaligus kewajiban membuat kuesioner baru setiap minggu. Departemen Perikanan dan Kelautan pemerintah Kanada punya program untuk para profesional yang tak bekerja di Toronto, yang dibayar untuk melakukan survei lewat telepon. Tim pewawancara yang besar itu bekerja tiap malam dan pertanyaan-pertanyaan baru selalu dibutuhkan untuk terus menjalankan pekerjaan mereka. Melalui Jack Knetsch, kami sepakat untuk membuat kuesioner tiap minggu, dalam empat versi yang berlabel warna. Kami dapat bertanya apa saja: satu-satunya syarat adalah bahwa kuesioner harus berisi setidaknya satu kali penyebutan ikan, agar sesuai dengan misi departemen. Program ini berjalan berbulan-bulan, dan kami asyik mengumpulkan data.

Kami mempelajari persepsi masyarakat terhadap apa yang dianggap perilaku tak adil pedagang, pemberi kerja, dan pemberi sewa tempat tinggal. Pertanyaan besar kami adalah apakah ketidaksukaan masyarakat terhadap ketidakadilan menimbulkan pembatasan pencarian laba. Kami temukan bahwa memang demikian adanya. Kami juga menemukan bahwa aturan-aturan moral yang dipakai masyarakat mengevaluasi apa yang boleh atau tak boleh dilakukan perusahaan itu membedakan te-

gas antara rugi dan untung. Prinsip dasarnya adalah bahwa gaji, harga, atau uang sewa yang ada sekarang menjadi titik rujukan, yang dianggap sesuatu yang tak boleh dilanggar. Perusahaan dianggap tak adil kalau menimpakan kerugian pada pembeli atau pekerja, relatif terhadap transaksi rujukan, kecuali kalau harus melindungi kepentingannya sendiri. Simak contoh ini:

Satu toko peralatan selama ini menjual sekop salju seharga \$15. Pada pagi sesudah badai salju besar, toko itu menaikkan harga sekop salju menjadi \$20.

Mohon beri penilaian tindakan itu sebagai:

Sepenuhnya Adil

Bisa Diterima

Tidak Adil

Sangat Tidak Adil

Toko peralatan berperilaku sesuai model ekonomi standar: toko itu menanggapi peningkatan permintaan dengan menaikkan harga. Para peserta survei tidak setuju: 82% menganggap tindakan itu Tidak Adil atau Sangat Tidak Adil. Rupanya mereka menganggap harga sebelum badai sebagai titik rujukan dan harga yang dinaikkan sebagai kerugian yang ditimpakan toko terhadap pembeli, bukan karena harus tapi sekadar karena bisa. Kami menemukan bahwa satu aturan keadilan dasar adalah bahwa eksploitasi kekuatan pasar untuk menimpakan kerugian terhadap pihak lain tak bisa diterima. Contoh berikut menggambarkan aturan itu dalam konteks lain (nilai dolar harus disesuaikan dengan inflasi sekitar 100% sejak data ini dikumpulkan pada 1984):

Satu kedai fotokopi kecil punya satu pegawai yang sudah bekerja di sana selama enam bulan dan mendapat \$9 per jam. Bisnisnya terus berjalan lancar, tapi ada pabrik di dekat sana yang tutup dan jumlah pengangguran meningkat. Toko-toko kecil lain sudah mempekerjakan pekerja andal dengan bayaran \$7 per jam untuk pekerjaan yang sama seperti pekerjaan si pegawai fotokopi. Pemilik kedai fotokopi mengurangi gaji pegawainya menjadi \$7.

Para responden tidak menyetujui: 83% menganggap tindakan itu Tidak Adil atau Sangat Tidak Adil. Tapi variasi sederhana pertanyaan tersebut memperjelas sifat kewajiban pemberi kerja. Skenario latar toko yang bisnisnya lancar di daerah dengan tingkat pengangguran tinggi masih sama, tapi

pegawai lama berhenti, dan pemilik memutuskan menggaji penggantian \$7 per jam.

Mayoritas (73%) menganggap tindakan itu Bisa Diterima. Tampaknya si pemilik toko tak punya kewajiban moral membayar \$9 per jam. Kewajibannya bersifat pribadi: si pegawai lama berhak digaji sama seperti sebelumnya biarpun kondisi pasar memperkenankan si pemilik toko memotong gaji. Pegawai baru tak berhak mendapat gaji rujukan pegawai lama, sehingga pemilik toko boleh menggaji pegawai baru lebih rendah tanpa risiko dicap tak adil.

Perusahaan punya kewajiban sendiri, yaitu mempertahankan tingkat laba sekarang. Jika menghadapi ancaman rugi, perusahaan diperkenankan mengalihkan kerugian itu ke pihak lain. Sebagian besar responden percaya bahwa perusahaan yang mengurangi gaji pegawainya ketika keuntungannya menurun itu tidak tak adil. Kami menjabarkan aturannya sebagai menetapkan kewajiban ganda bagi perusahaan dan individu yang berinteraksi dengannya. Ketika terancam, perusahaan tidak dianggap tak adil kalau bertindak egois. Malah perusahaan tak diharap ikut menanggung rugi, dan boleh mengalihkan bebannya.

Aturan yang berbeda-beda mengatur apa yang dapat dilakukan perusahaan untuk meningkatkan laba atau menghindari menurunnya laba. Ketika perusahaan menghadapi biaya produksi yang lebih rendah, aturan keadilan tidak mewajibkannya berbagi laba dengan konsumen atau pekerja. Tentu saja para responden kami lebih suka perusahaan yang mau berbagi kalau labanya meningkat, tapi mereka tak mengecap perusahaan yang tak mau berbagi sebagai tak adil. Para responden kami hanya menunjukkan kemarahan ketika satu perusahaan memanfaatkan kekuasaannya untuk memutus kontrak informal

dengan pekerja atau konsumen, dan menimpakan kerugian ke pihak lain untuk menaikkan labanya sendiri. Tugas penting orang yang mempelajari keadilan ekonomi bukan mengidentifikasi perilaku ideal, melainkan menemukan garis yang memisahkan tindakan yang bisa diterima dan yang mengundang kebencian dan hukuman.

Kami tak optimistis waktu mengirimkan laporan penelitian kami ke *American Economic Review*. Artikel kami menantang pandangan yang waktu itu diterima umum di antara banyak ahli ekonomi, bahwa tindakan ekonomi dikuasai kepentingan pribadi dan perhatian terhadap keadilan biasanya tak relevan. Kami juga mengandalkan bukti tanggapan terhadap survei, yang biasanya tak dihargai ahli ekonomi. Namun, editor jurnal itu mengirim artikel kami untuk dievaluasi dua ahli ekonomi yang tak terikat pandangan umum itu (belakangan kami tahu identitas mereka; merekalah peninjau paling bersahabat yang bisa ditemukan editor). Editor membuat keputusan yang tepat. Artikel itu jadi sering dikutip, dan kesimpulan-kesimpulannya telah teruji waktu. Riset terbaru telah mendukung pengamatan keadilan terkait rujukan dan juga menunjukkan bahwa perhatian terhadap keadilan itu penting secara ekonomi, suatu fakta yang sudah kami duga tapi belum kami buktikan. Pemberi kerja yang melanggar aturan keadilan dihukum dengan menurunnya produktivitas, dan dagangan penjual yang menggunakan kebijakan penetapan harga yang tak adil menjadi tak laku. Orang yang tahu dari katalog baru dibeli bahwa penjual memasang harga lebih rendah untuk produk yang baru dibeli orang itu dengan harga lebih tinggi mengurangi pembelian masa depan dari penjual itu sampai 15%, kerugian rata-rata \$90 per pembeli. Pembeli rupanya memandang harga lebih rendah sebagai titik rujukan dan merasa rugi karena membayar berlebihan. Selain itu, para pembeli yang bereaksi paling kuat adalah yang membeli lebih banyak barang dengan harga lebih tinggi. Kerugian jauh melebihi keuntungan dari tambahan pembelian dengan harga lebih rendah di katalog baru.

Menimpakan kerugian secara tak adil ke orang lain bisa berisiko bila korbannya bisa membalas. Selain itu, percobaan telah menunjukkan bahwa orang asing yang mengamati perilaku tak adil sering ikut

menghukum. Ahli ilmu neuroekonomi (ilmuwan yang memadukan ilmu ekonomi dan penelitian otak) telah menggunakan mesin MRI untuk memeriksa otak orang yang ikut menghukum orang asing yang berperilaku tak adil kepada orang asing lain. Luar biasanya, hukuman altruistik disertai peningkatan aktivitas di "pusat kenikmatan" otak. Tampaknya memelihara tatanan sosial dan menegakkan aturan keadilan dengan cara itu adalah sesuatu yang menyenangkan. Hukuman altruistik bisa menjadi lem yang merekatkan masyarakat. Namun otak kita tak dirancang untuk mengganjar kebaikan sekuat menghukum kejahatan. Lagi-lagi kita menemukan asimetri mencolok antara rugi dan untung.

Pengaruh rasa tak mau rugi dan hak/kewajiban jauh melampaui ranah transaksi keuangan. Para ahli hukum cepat melihat dampak hal-hal itu pada hukum dan penegakan keadilan. Di satu penelitian, David Cohen dan Jack Knetsch menemukan banyak contoh perbedaan tegas antara kerugian nyata dan keuntungan yang tak terjadi dalam putusan hukum. Contoh, seorang pedagang yang barangnya hilang dalam pengangkutan bisa mendapat ganti rugi atas biaya yang dia keluarkan, tapi kecil kemungkinannya mendapat "ganti untung". Aturan yang akrab bahwa hak milik adalah sembilan persepuluh hukum menguatkan status moral titik rujukan. Dalam diskusi baru-baru ini, Eyal Zamir mengangkat perkara provokatif bahwa perbedaan dalam hukum antara mengganti kerugian dan mengganti keuntungan yang batal terjadi bisa dibenarkan karena berbeda efeknya kepada kesejahteraan individu. Jika orang yang rugi lebih menderita daripada orang yang sekadar gagal untung, orang yang rugi boleh jadi berhak mendapat perlindungan hukum lebih besar.

BICARA TENTANG KERUGIAN

"Reformasi ini tak akan jalan. Mereka yang bakal rugi akan bertarung lebih keras daripada mereka yang bakal untung."

"Masing-masing berpikir bahwa pengorbanan pihak lawan kurang menyakitkan. Semuanya salah, tentu saja. Itu karena tidak seimbang-nya rugi dan untung."

"Mereka bakal lebih mudah merundingkan lagi persetujuan kalau sadar kuenya membesar. Mereka tidak berbagi rugi, tapi berbagi untung."

"Biaya sewa di sekitar sini baru naik, tapi para penyewa kami berkata tidak adil kalau kami menaikkan uang sewa. Mereka merasa berhak membayar dengan uang sewa lama."

"Klien saya tidak memprotes kenaikan tarif karena mereka tahu biaya operasional saya juga naik. Mereka menerima hak saya untuk tetap mendapat untung."

POLA EMPAT

Sewaktu Anda membuat evaluasi umum atas suatu objek yang rumit—mobil yang Anda mungkin beli, menantu, atau keadaan yang tak pasti—Anda memberi bobot pada berbagai cirinya. Itu cara lambat mengatakan bahwa beberapa ciri lebih berpengaruh dalam penilaian Anda dibanding yang lain. Pembobotan terjadi, entah Anda sadar atau tidak; Sistem 1-lah yang beroperasi. Evaluasi umum Anda terhadap satu mobil bisa memberi bobot lebih besar atau kecil pada konsumsi bensin, kenyamanan, atau penampilan. Penilaian Anda terhadap menantu Anda bisa bergantung lebih besar atau kecil kepada seberapa kaya atau menarik atau bisa diandalkannya dia. Begitu juga, penilaian Anda terhadap suatu prospek yang tak pasti memberi bobot kepada kemungkinan-kemungkinan hasilnya. Bobot itu jelas berkorelasi dengan peluang terjadinya tiap hasil: peluang 50% mendapat satu juta jauh lebih menarik daripada peluang 1% mendapat satu juta. Pemberian bobot kadang disadari dan disengaja. Tapi yang sering terjadi adalah Anda hanya menjadi pengamat atas evaluasi umum yang dilakukan Sistem 1 Anda.

PERUBAHAN PELUANG

Satu alasan populernya metafora judi dalam studi pembuatan keputusan adalah karena judi memberi aturan alami untuk pembobotan hasil-hasil suatu prospek: makin besar peluang satu hasil, seharusnya makin besar bobotnya. Nilai harapan suatu perjudian adalah rata-rata semua hasilnya, yang diberi bobot berdasarkan probabilitas. Contoh, nilai harapan "peluang 20% mendapat \$1,000 dan peluang 75% mendapat \$100" adalah \$275. Pada masa sebelum Bernoulli, perjudian dinilai berdasarkan nilai harapan. Bernoulli mempertahankan metode itu untuk memberi bobot kepada hasil, yang dikenal sebagai prinsip harapan, tapi menerapkannya juga ke nilai psikologis hasil. Utilitas suatu perjudian, dalam teorinya, adalah rata-rata utilitas semua hasilnya, masing-masing diberi bobot berdasarkan probabilitas.

Prinsip harapan tidak menjabarkan dengan tepat bagaimana kita berpikir mengenai probabilitas yang berkaitan dengan prospek berisiko. Di empat contoh berikut, peluang Anda mendapat \$1 juta meningkat 5%. Apakah kabar itu sama baiknya di tiap kasus?

- A. dari 0 ke 5%
- B. dari 5% ke 10%
- C. dari 60% ke 65%
- D. dari 95% ke 100%

Prinsip harapan menyatakan bahwa utilitas Anda meningkat di tiap kasus sebanyak 5% dari utilitas menerima \$1 juta. Apakah prediksi itu menjabarkan pengalaman Anda? Tentu tidak.

Semua orang setuju bahwa $0 \rightarrow 5\%$ dan $95\% \rightarrow 100\%$ lebih mengesankan daripada $5\% \rightarrow 10\%$ atau $60\% \rightarrow 65\%$. Menaikkan peluang dari 0 ke 5% mengubah situasi, menciptakan kemungkinan yang tadinya tak ada, satu harapan memenangkan hadiah. Kenaikan itu adalah perubahan kualitatif, sementara $5\% \rightarrow 10\%$ hanya perbaikan kuantitatif. Perubahan dari 5% ke 10% melipatgandakan probabilitas menang, tapi ada kesepakatan umum bahwa nilai psikologis prospeknya tak berlipat ganda. Dampak besar $0 \rightarrow 5\%$ menggambarkan *efek*

kemungkinan, yang menyebabkan hasil-hasil berkemungkinan kecil diberi bobot tak proporsional, lebih daripada yang "layak". Orang yang membeli banyak tiket lotre menunjukkan bahwa mereka bersedia membayar lebih besar daripada nilai harapan untuk mendapat peluang sangat kecil memenangkan hadiah besar.

Peningkatan dari 95% ke 100% adalah perubahan kualitatif lain yang berdampak besar, *efek kepastian*. Hasil yang hampir pasti diberi bobot lebih kecil daripada probabilitasnya. Untuk merasakan efek kepastian, bayangkan Anda mewarisi \$1 juta, tapi adik tiri Anda yang rakus menggugat pewarisan itu di pengadilan. Putusannya besok. Pengacara Anda menjamin bahwa kasus Anda kuat dan Anda punya peluang 95% menang, tapi dia tidak lupa memberitahukan bahwa putusan pengadilan tak pernah sepenuhnya bisa diprediksi. Anda lalu didekati satu perusahaan penyesuaian risiko, yang menawarkan untuk membeli kasus Anda seharga \$910,000—tanpa tawar-menawar, ambil atau tidak. Tawaran itu lebih rendah (\$40,000) dibanding nilai harapan menunggu putusan (\$950,000), tapi apa Anda yakin mau menolaknya? Jika peristiwa seperti itu benar-benar terjadi dalam kehidupan Anda, sebaiknya Anda tahu bahwa di Amerika Serikat ada industri besar "penyelesaian terstruktur" yang menyediakan kepastian dengan harga tinggi, memanfaatkan efek kepastian.

Kemungkinan dan kepastian punya efek yang sama kuat dalam ranah kerugian. Ketika orang tercinta mesti menjalani pembedahan, risiko 5% amputasi diperlukan itu sangat buruk—jauh lebih besar daripada risiko 10%. Karena efek kemungkinan, kita cenderung memberi bobot terlalu besar pada risiko kecil dan bersedia membayar melebihi nilai harapan untuk menghilangkan risiko itu. Perbedaan psikologis antara risiko bencana 95% dan kepastian bencana tampak lebih besar lagi; secercah harapan bahwa segalanya masih bisa baik-baik saja terasa sangat besar. Pembobotan berlebihan atas probabilitas kecil meningkatkan daya tarik judi dan asuransi.

Kesimpulannya jelas: bobot pertimbangan yang orang beri ke suatu hasil tak identik dengan probabilitas hasil itu, bertentangan dengan prinsip harapan. Hasil yang hampir pasti diberi bobot lebih rendah di-

banding kepastian. *Prinsip harapan*, yang memberi bobot berdasarkan probabilitas, tak cocok dengan psikologi.

Namun jalan ceritanya makin rumit, karena ada argumen kuat yang menyatakan bahwa pembuat keputusan yang ingin rasional *mesti* mengikuti prinsip harapan. Itulah pokok versi aksiomatis teori utilitas yang diperkenalkan von Neumann dan Morgenstern pada 1944. Mereka membuktikan bahwa pembobotan hasil tak pasti yang tidak tepat sebanding dengan probabilitas mengarah ke ketidakkonsistenan dan bencana lain. Didapatnya prinsip harapan dari aksioma-aksioma pilihan rasional langsung diakui sebagai prestasi monumental, yang menempatkan teori utilitas harapan di inti model pelaku rasional dalam ilmu ekonomi dan ilmu sosial lain. Tiga puluh tahun kemudian, waktu Amos memperkenalkan karya mereka ke saya, dia menyajikannya sebagai barang yang dipuji-puji. Dia juga memperkenalkan saya dengan satu tantangan terkenal terhadap teori itu.

PARADOKS ALLAIS

Pada 1952, beberapa tahun sesudah publikasi teori von Neumann dan Morgenstern, ada pertemuan di Paris untuk membahas ekonomi risiko. Banyak ahli ekonomi paling terkenal zaman itu hadir. Tamu-tamu dari Amerika mencakup Paul Samuelson, Kenneth Arrow, dan Milton Friedman—ketiganya kelak meraih Hadiah Nobel—juga ahli statistika terkemuka Jimmie Savage.

Salah seorang organisator pertemuan Paris ialah Maurice Allais, yang bakal meraih Hadiah Nobel juga beberapa tahun kemudian. Allais menyiapkan kejutan, beberapa pertanyaan mengenai pilihan yang dia ajukan ke hadirin yang terpelajar. Sehubungan dengan bab ini, Allais berniat menunjukkan bahwa tamu-tamunya rawan terkena efek kepastian sehingga melanggar teori utilitas harapan dan aksioma-aksioma pilihan rasional yang mendasari teori itu. Set pilihan berikut adalah versi sederhana teka-teki Allais. Dalam soal A dan B, mana yang Anda pilih?

- A. Peluang 61% mendapat \$520,000 ATAU peluang 63% mendapat \$500,000
- B. Peluang 98% mendapat \$520,000 ATAU peluang 100% mendapat \$500,000

Jika Anda seperti kebanyakan orang, Anda memilih pilihan pertama di soal A dan pilihan kedua di soal B. Kalau itu pilihan Anda, Anda baru saja melakukan dosa logika dan melanggar aturan pilihan rasional. Ahli-ahli ekonomi termasyhur yang berkumpul di Paris melakukan dosa serupa dalam versi lain "paradoks Allais".

Untuk melihat mengapa pilihan-pilihan itu bermasalah, bayangkan hasilnya ditentukan oleh undian mengambil satu kelereng dari wadah berisi 100 kelereng merah dan putih—Anda menang bila yang terambil adalah kelereng merah, kalah kalau yang terambil putih. Di soal A, hampir semua memilih pilihan pertama, walau kelereng merahnya lebih sedikit, karena perbedaan ukuran hadiah lebih mengesankan daripada perbedaan peluang menang. Di soal B, mayoritas memilih kepastian mendapat \$500,000. Selanjutnya, orang merasa nyaman dengan kedua pilihan itu—sampai mereka diberitahu mengenai logika soal.

Bandingkan kedua soal, dan akan Anda lihat bahwa dua wadah di soal B adalah versi lebih menguntungkan dua wadah soal A, dengan digantinya 37 kelereng putih dengan kelereng-kelereng merah di tiap wadah. Perbaikan peluang di pilihan pertama jelas lebih besar daripada perbaikan di pilihan kedua, karena tiap kelereng merah memberi Anda kesempatan mendapat \$520,000 di pilihan pertama dan hanya \$500,000 di pilihan kedua. Jadi Anda memulai di soal pertama dengan kecenderungan ke wadah pilihan pertama, yang mendapat perbaikan peluang lebih besar daripada wadah pilihan kedua—tapi kemudian Anda jadi suka wadah pilihan kedua! Pola pilihan itu tidak masuk logika, tapi penjelasan psikologisnya langsung ada: efek kepastian sedang bekerja. Perbedaan 2% antara peluang menang 100% dan 98% di soal B jauh lebih mengesankan daripada perbedaan yang sama antara 63% dan 61% di soal A.

Seperti telah Allais perkirakan, orang-orang pandai di pertemuan itu tak menyadari bahwa pilihan mereka melanggar teori utilitas sampai Allais menunjukkan kenyataan itu menjelang akhir pertemuan. Allais memang sengaja mau membuat pengumuman mengehebohkan: para ahli teori keputusan terkemuka di dunia memilih secara tak konsisten dengan pandangan mereka sendiri terhadap rasionalitas! Rupanya Allais percaya bahwa hadirin bakal tergerak untuk meninggalkan pendekatan yang dia sebut dengan nada miring "aliran Amerika" dan menggunakan logika pilihan alternatif yang dia kembangkan. Dia akan kecewa.

Ahli-ahli ekonomi yang kurang mengerti teori keputusan sebagian besarnya mengabaikan soal Allais. Sebagaimana sering terjadi ketika suatu teori yang telah secara luas diterima dan dianggap berguna ditantang, mereka menganggap soal itu anomali dan terus menggunakan teori harapan utilitas seolah-olah tak ada yang terjadi. Sementara itu, ahli-ahli teori keputusan—yang terdiri atas ahli statistika, ahli ekonomi, ahli filsafat, dan psikolog—menganggap sangat serius tantangan Allais. Ketika Amos dan saya mulai berkarya, salah satu tujuan awal kami adalah mengembangkan penjelasan psikologi yang memuaskan atas paradoks Allais.

Sebagian besar ahli teori keputusan, termasuk Allais juga, tetap memercayai rasionalitas manusia dan mencoba membengkokkan aturan pilihan rasional agar bisa mencakup pola Allais. Selama bertahun-tahun sudah ada banyak upaya untuk mencari pembenaran yang bisa diterima untuk efek kepastian, tapi tak ada yang sangat meyakinkan. Amos tak sabar menghadapi upaya-upaya itu; dia menyebut para ahli yang mencoba merasionalkan pelanggaran teori utilitas "pembela kesesatan". Kami bergerak ke arah lain. Kami mempertahankan teori utilitas sebagai logika pilihan rasional tapi meninggalkan gagasan bahwa manusia adalah pemilih yang rasional sempurna. Kami membangun teori psikologi yang bakal menjabarkan pilihan yang dibuat orang, tanpa peduli rasional atau tidak. Dalam teori prospek, pembobotan dalam membuat keputusan kiranya tak identik dengan probabilitas.

PEMBOBOTAN DALAM MEMBUAT KEPUTUSAN

Bertahun-tahun sesudah kami memublikasikan teori prospek, Amos dan saya melaksanakan penelitian untuk mengukur pembobotan dalam membuat keputusan, yang menjelaskan kesukaan orang terhadap perjudian dengan taruhan uang berjumlah tak besar. Perkiraan keuntungan ditunjukkan di Tabel 4.

Peluang (%)	0	1	2	5	10	20	50	80	90	95	98	99	100
Bobot keputusan	0	5,5	8,1	13,2	18,6	26,1	42,1	60,1	71,2	79,3	87,1	91,2	100

Tabel 4

Bisa Anda lihat bahwa di kedua ujung, bobot keputusan identik dengan probabilitas: keduanya 0 ketika hasilnya mustahil, dan keduanya 100 ketika hasilnya pasti terjadi. Namun, bobot keputusan menjauh dari probabilitas di dekat titik-titik itu. Di ujung bawah, kita lihat efek kemungkinan: peristiwa-peristiwa dengan kemungkinan kecil diberi bobot terlalu besar. Contohnya, bobot keputusan yang sepadan dengan peluang 2% adalah 8,1. Jika orang menaati aksioma pilihan rasional, bobot keputusannya harus 2—peristiwa langka itu bobotnya terlalu besar 4 kali lipat. Efek kepastian di ujung skala probabilitas satunya bahkan lebih mencolok. Risiko 2% *tidak* mendapat hadiah mengurangi utilitas perjudian sebanyak 13%, dari 100 ke 87,1.

Untuk mengapresiasi asimetri antara efek kemungkinan dan efek kepastian, pertama-tama bayangkan Anda punya peluang 1% mendapat \$1 juta. Anda akan tahu hasilnya besok. Sekarang bayangkan Anda hampir pasti mendapat \$1 juta, tapi ada peluang 1% Anda tak mendapatnya. Lagi-lagi Anda akan tahu hasilnya besok. Kegelisahan pada situasi kedua tampak lebih menonjol daripada harapan pada situasi pertama. Efek kepastian juga lebih menonjol daripada efek kemungkinan jika hasilnya adalah kecelakaan pembedahan, bukan mendapat uang. Bandingkan intensitas fokus Anda pada secerach harapan dalam operasi yang hampir pasti fatal, dibanding rasa takut menghadapi risiko 1%.

Kombinasi efek kepastian dan efek kemungkinan di dua ujung skala probabilitas tak pelak lagi disertai kurangnya kepekaan terhadap probabilitas di antara kedua ujung. Anda bisa melihat bahwa kisaran probabilitas antara 5% dan 95% berdampingan dengan kisaran bobot keputusan yang lebih sempit (dari 13,7 ke 79,3), sekitar dua pertiga harapan rasional. Ahli ilmu saraf telah mendukung pengamatan tersebut, dengan menemukan daerah-daerah otak yang menanggapi perubahan probabilitas memenangkan suatu hadiah. Tanggapan otak terhadap variasi probabilitas sangat mirip dengan bobot keputusan yang diperkirakan dari pilihan.

Probabilitas yang sangat rendah atau tinggi (di bawah 1% atau di atas 99%) adalah kasus khusus. Sukar menetapkan bobot keputusan yang unik bagi peristiwa-peristiwa sangat langka, karena biasanya diabaikan dan secara efektif diberi bobot keputusan nol. Di pihak lain, ketika kita tak mengabaikan peristiwa sangat langka, kita pasti melebih-lebihkan bobotnya. Kebanyakan di antara kita hanya sedikit mengkhawatirkan bencana nuklir atau mengkhayalkan mendapat warisan besar dari saudara tak dikenal. Namun, ketika satu peristiwa memiliki kemungkinan kecil menjadi pusat perhatian, kita akan memberi bobot lebih besar kepadanya daripada yang dianjurkan probabilitas. Selanjutnya, orang hampir sepenuhnya tak peka terhadap variasi risiko pada probabilitas kecil. Risiko kanker 0,001% tidak mudah dibedakan dari risiko 0,00001%, walau dengan populasi Amerika Serikat (300 juta orang), risiko pertama berarti 3.000 kasus kanker dan risiko kedua adalah 30 kasus.

Ketika Anda memperhatikan suatu ancaman, Anda khawatir—dan bobot keputusan mencerminkan sebesar apa kekhawatiran Anda. Karena efek kemungkinan, kekhawatiran tak sebanding dengan probabilitas ancaman. Mengurangi risiko tak cukup; untuk menghilangkan kekhawatiran, probabilitas ancaman harus diturunkan sampai nol.

Pertanyaan berikut diambil dari satu penelitian mengenai rasionalitas penilaian konsumen atas risiko kesehatan, yang dipublikasikan

oleh satu tim ahli ekonomi pada 1980-an. Surveinya melibatkan orangtua yang memiliki anak kecil.

Misalkan Anda sekarang menggunakan semprotan pembunuh serangga yang harganya \$10 per botol dan menyebabkan 15 kasus keracunan karena terhirup dan 15 kasus anak keracunan untuk tiap 10.000 botol semprotan pembunuh serangga yang digunakan.

Anda diberitahu mengenai obat pembunuh serangga yang lebih mahal, dengan risiko lebih kecil yaitu 5 kasus keracunan per 10.000 botol. Berapa harga yang bersedia Anda bayar?

Para orangtua rata-rata bersedia membayar tambahan \$2.38 untuk mengurangi risiko sampai dua pertiga, dari 15 per 10.000 botol ke 5 per 10.000. Mereka bersedia membayar tambahan \$8.09, di atas tiga kali lipat, untuk menghilangkan risiko itu. Pertanyaan-pertanyaan lain menunjukkan bahwa orangtua mempertimbangkan kedua risiko (terhirup dan anak keracunan) secara terpisah dan bersedia membayar premi kepastian untuk menghilangkan salah satunya. Premi itu sesuai dengan psikologi kekhawatiran, tapi tak sesuai dengan model rasional.

POLA EMPAT

Waktu Amos dan saya memulai menggarap teori prospek, kami segera mencapai dua kesimpulan: orang memberi nilai pada keuntungan dan kerugian, bukan pada kekayaan, dan bobot keputusan yang mereka beri kepada hasil itu berbeda dengan probabilitas. Gagasan-gagasan itu tak ada yang sepenuhnya baru, tapi kalau dikombinasikan bisa menjelaskan satu pola preferensi khas yang kami sebut pola empat. Nama itu berkaitan. Skenario-skenarionya digambarkan sebagai berikut.

	UNTUNG	RUGI
PROBABILITAS TINGGI	Peluang 95% mendapat \$10,000	Peluang 95% kehilangan \$10,000
	Takut kecewa	Berharap menghindari rugi
Efek Kepastian	MENGHINDARI RISIKO Menerima penyelesaian tak menguntungkan	MENGAMBIL RISIKO Menolak penyelesaian menguntungkan
PROBABILITAS RENDAH	Peluang 5% mendapat \$10,000	Peluang 5% kehilangan \$10,000
	Berharap mendapat untung besar	Takut rugi besar
Efek Kemungkinan	MENGAMBIL RISIKO Menolak penyelesaian menguntungkan	MENGHINDARI RISIKO Menerima penyelesaian tak menguntungkan

Gambar 13

- ❑ Baris paling atas di tiap sel menunjukkan gambaran prospek.
- ❑ Baris kedua menunjukkan emosi utama akibat prospek itu.
- ❑ Baris ketiga menunjukkan perilaku kebanyakan orang ketika ditawari pilihan antara berjudi atau pasti mendapat (atau kehilangan) sesuatu yang setara nilai harapannya (contoh, antara "peluang 95% mendapat \$10,000" dan "pasti mendapat \$9,500"). Pilihan dikatakan sebagai menghindari risiko jika yang dipilih adalah kepastian, mengambil risiko jika yang dipilih adalah berjudi.
- ❑ Baris keempat menjabarkan perkiraan sikap tergugat dan penggugat yang membicarakan penyelesaian suatu gugatan perdata.

Pola empat preferensi dianggap salah satu prestasi inti teori prospek. Tiga dari empat sel itu sudah familier; yang keempat (atas kanan) baru dan tak terduga.

- ❑ Sel atas kiri adalah yang dibahas Bernoulli: orang tak mau rugi ketika mempertimbangkan prospek dengan peluang besar meraih untung besar. Mereka bersedia menerima hasil kurang dari nilai harapan dalam perjudian asalkan mendapat kepastian.
- ❑ Efek kemungkinan di sel bawah kiri menjelaskan mengapa lotre populer. Ketika hadiahnya sangat besar, pembeli tiket lotre tampak tak peduli dengan kenyataan bahwa peluang menangnya sangat kecil. Satu tiket lotre adalah contoh terkuat efek kemungkinan. Tanpa tiket kita tak bisa menang, dengan satu tiket ada peluang, dan besar kecil peluang itu tak penting. Tentu saja, yang orang dapat ketika membeli tiket lotre bukan sekadar peluang menang, melainkan juga hak bermimpi indah menang lotre.
- ❑ Sel bawah kanan adalah pembelian asuransi. Orang mau membayar lebih dari nilai harapan untuk asuransi—itulah cara perusahaan asuransi membayar biaya operasi dan mencetak laba. Lagi-lagi orang bukan hanya membeli perlindungan terhadap bencana yang kecil kemungkinannya, melainkan juga menghilangkan kekhawatiran dan membeli kedamaian hati.

Hasil untuk sel atas kanan awalnya mengejutkan kami. Kita biasa berpikir dengan ketidaksukaan rugi kecuali untuk sel bawah kiri, tempatnya lotre. Ketika kita mencari yang buruk di antara pilihan-pilihan kita, kita segera menyadari bahwa kita mengambil risiko di wilayah kerugian, sebagaimana kita menghindari risiko di wilayah keuntungan. Kami bukan yang pertama mengamati sikap mengambil risiko pada prospek negatif—setidaknya dua orang lain sudah melaporkan fakta itu, tapi mereka tak mendalaminya. Namun kami beruntung karena punya kerangka yang membuat penemuan pencarian risiko gampang ditafsirkan, dan itu merupakan tonggak dalam pemikiran kami. Kami mengidentifikasi dua alasan untuk efek tersebut.

Pertama, pengurangan kepekaan. Pasti rugi itu sangat tak disukai karena reaksi terhadap kerugian \$900 lebih dari 90% reaksi terhadap kerugian \$1,000. Faktor kedua boleh jadi lebih kuat lagi: bobot keputusan yang terkait dengan probabilitas 90% hanya sekitar 71, jauh

lebih rendah daripada probabilitasnya. Hasilnya, ketika Anda mempertimbangkan memilih antara kepastian rugi dan berjudi dengan probabilitas tinggi rugi lebih besar, pengurangan kepekaan membuat kepastian rugi lebih terasa berat, dan efek kepastian mengurangi ketidaksukaan terhadap perjudian. Kedua faktor itu juga menaikkan daya tarik kepastian dan mengurangi daya tarik perjudian apabila hasilnya positif.

Bentuk grafik fungsi nilai dan bobot keputusan sama-sama menyebabkan pola yang diamati di baris atas Gambar 13. Namun di baris bawah kedua faktor itu beroperasi berlawanan: penurunan kepekaan terus mendorong menghindari risiko di wilayah keuntungan dan mengambil risiko di wilayah kerugian, tapi pembobotan berlebihan atas probabilitas kecil mengatasi efek itu dan menghasilkan pola yang diamati, yaitu berjudi untuk mendapat untung dan berhati-hati untuk menghindari rugi.

Banyak situasi buruk yang dialami manusia terjadi di sel atas kanan. Di sanalah orang yang menghadapi pilihan-pilihan serba buruk melakukan perjudian nekat, menerima probabilitas tinggi mengalami keadaan yang makin buruk demi segelintir harapan menghindari rugi besar. Mengambil risiko jenis itu sering mengubah kegagalan yang masih bisa dikelola menjadi bencana. Pemikiran menerima kerugian besar yang pasti terlalu menyakitkan, dan harapan bisa lepas dari kerugian itu sangat menarik, sehingga orang sukar membuat keputusan masuk akal untuk mengurangi kerugian. Di sel itulah bisnis yang kalah dengan teknologi baru membuang-buang sisa aset dalam upaya sia-sia untuk mengejar ketertinggalan. Karena kekalahan sukar sekali diterima, pihak yang tertekan dalam perang sering terus bertempur lama sesudah kemenangan pihak lawan sudah bisa dipastikan dan tinggal menunggu waktu.

BERJUDI DALAM BAYANGAN HUKUM

Ahli hukum Chris Guthrie telah menawarkan penerapan yang meyakinkan atas pola empat ke dua situasi ketika penggugat dan tergugat

dalam kasus perdata mempertimbangkan kemungkinan penyelesaian. Perbedaan kedua situasi itu adalah pada kekuatan gugatan.

Seperti dalam skenario yang sudah kita lihat, Anda adalah penggugat yang menuntut ganti rugi besar dalam kasus perdata. Pengadilan berjalan dengan baik dan pengacara Anda menyampaikan pendapat pakar bahwa Anda punya peluang 95% menang, tapi menambahkan peringatan, "Kita tak pernah benar-benar tahu hasilnya sampai hasilnya diputuskan." Pengacara Anda mendorong Anda menerima penyelesaian damai yang membuat Anda menerima hanya 90% dari klaim ganti rugi yang diajukan. Anda berada di sel atas kiri pola empat, dan pertanyaan dalam kepala Anda adalah, "Apakah saya mau mengambil risiko kecil tak mendapat apa-apa? Sembilan puluh persen dari jumlah yang saya minta itu sudah cukup besar, dan saya bisa mendapatnya dengan pasti sekarang." Dua emosi timbul, keduanya mendorong ke arah yang sama: rasa ketertarikan ke keuntungan pasti (dan cukup besar) dan rasa takut kecewa dan menyesal jika menolak penyelesaian dan kalah di pengadilan. Anda bisa merasakan tekanan yang biasa mengarah ke perilaku berhati-hati dalam situasi itu. Penggugat yang memiliki posisi kuat cenderung menghindari risiko.

Sekarang umpamakan Anda yang menjadi tergugat di kasus yang sama. Walau belum kehilangan harapan mendapat putusan yang menguntungkan Anda, Anda menyadari bahwa pengadilan berjalan dengan buruk bagi Anda. Pengacara penggugat mengusulkan penyelesaian yang membuat Anda harus membayar 90% dari ganti rugi yang dituntut, dan pihak penggugat tak mau menerima jumlah lebih kecil. Akankah Anda setuju dengan penyelesaian itu, atau melanjutkan sidang pengadilan? Karena menghadapi probabilitas rugi yang besar, situasi Anda berada di sel atas kanan. Godaan untuk terus bertarung itu kuat: penyelesaian yang ditawarkan penggugat sama menyakitkannya dengan hasil terburuk, dan masih ada harapan menang di pengadilan. Lagi-lagi dua emosi terlibat: pasti rugi itu tidak enak, dan kemungkinan menang di pengadilan itu menarik. Tergugat dengan posisi lemah cenderung mengambil risiko, bersiap bertarung daripada menerima penyelesaian yang tak menguntungkan. Ketika

penggugat yang menghindari risiko berhadapan dengan tergugat yang mengambil risiko, posisi tergugat lebih kuat. Posisi tawar kuat tergugat seharusnya tecermin dalam penyelesaian yang dirundingkan, yaitu penggugat setuju menerima ganti rugi lebih kecil daripada yang bisa diharapkan secara statistik kalau menang di pengadilan. Prediksi dari pola empat itu terbukti dalam percobaan-percobaan yang dilaksanakan bersama para mahasiswa hukum dan hakim yang berpraktik, juga dengan analisis negosiasi sungguhan dalam pengadilan kasus perdata.

Sekarang pikirkan "gugatan main-main", ketika seorang penggugat dengan gugatan lemah menuntut ganti rugi besar yang kemungkinan besar ditolak pengadilan. Kedua pihak sadar akan probabilitasnya, dan kedua pihak tahu bahwa dalam penyelesaian yang dirundingkan, penggugat hanya akan mendapat sebagian kecil dari jumlah yang dituntut. Negosiasi dilakukan di baris bawah pola empat. Penggugat berada di sel bawah kiri, dengan kemungkinan kecil mendapat jumlah besar; gugatan main-main adalah tiket lotre berhadiah besar. Membesar-besarkan peluang keberhasilan yang kecil itu wajar dalam situasi tersebut, sehingga penggugat jadi berani dan agresif dalam negosiasi. Bagi tergugat, gugatan adalah gangguan dengan risiko kecil mendapat hasil sangat buruk. Pembobotan berlebihan peluang kecil rugi besar akan mendorong sikap menghindari risiko, dan memilih penyelesaian dengan ganti rugi kecil itu sama dengan membeli asuransi untuk mengatasi kemungkinan kecil mendapat putusan merugikan. Situasi berbalik: penggugat mau berjudi dan tergugat mau bermain aman. Penggugat dengan gugatan main-main cenderung mendapat ganti rugi lebih besar daripada yang diperkirakan statistika keadaan.

Keputusan-keputusan yang dijabarkan oleh pola empat bukannya tak masuk akal. Anda bisa merasakan perasaan tergugat dan penggugat di tiap kasus, yang membuat mereka bersikap menyerang atau menerima. Namun dalam jangka panjang penyimpangan dari nilai harapan bisa mahal. Pikirkanlah suatu organisasi besar, misalnya Pemerintah Kota New York, dan umpama pemerintah kota itu menghadapi 200 gugatan "main-main" tiap tahun, masing-masing dengan peluang 5% membuat kota harus membayar ganti rugi \$1 juta. Lalu umpama pada tiap kasus, pemerintah kota dapat memberi penyelesaian berupa ganti rugi

\$100,000. Pemerintah kota mempertimbangkan dua kebijakan alternatif yang diterapkan ke semua kasus: penyelesaian atau pengadilan. (Untuk menyederhanakan, saya mengabaikan biaya berperkara.)

- ❑ Jika pemerintah kota menjalani pengadilan ke-200 kasus, pemerintah kota akan kalah di 10 kasus, dengan kerugian total \$10 juta.
- ❑ Jika pemerintah kota memilih penyelesaian ganti rugi \$100,000 untuk semua kasus, total kerugiannya \$20 juta.

Ketika memandang keputusan-keputusan serupa dalam jangka panjang dan skala besar, bisa dilihat bahwa membayar premi untuk menghindari risiko kecil itu mahal. Analisis yang sama berlaku bagi tiap sel di pola empat: penyimpangan sistematis dari nilai harapan itu mahal dalam jangka panjang—dan aturan itu berlaku ketika kita menghindari serta mengambil risiko. Pembobotan berlebihan terus-menerus terhadap hasil-hasil berkemungkinan kecil—satu ciri pembuatan keputusan intuitif—akhirnya mengarah ke hasil yang kurang optimal.

BICARA TENTANG POLA EMPAT

"Dia tergoda dengan penyelesaian damai untuk menghentikan gugatan main-main ini supaya bisa menghindari kerugian tak terduga, biarpun kecil kemungkinannya. Itu berarti memberi bobot terlalu besar untuk probabilitas kecil. Karena dia mungkin menghadapi banyak persoalan yang sama, lebih baik dia jangan mengalah."

"Kami tidak pernah membiarkan liburan kami bergantung pada tawaran saat-saat terakhir. Kami mau membayar lebih untuk kepastian."

"Mereka tidak akan memilih mengurangi kerugian sepanjang ada kesempatan impas. Itu mengambil risiko dalam kerugian."

"Mereka tahu risiko ledakan gas itu kecil sekali, tapi mereka mau risiko itu hilang. Itu efek kemungkinan, dan mereka ingin kedamaian hati."

PERISTIWA LANGKA

Saya mengunjungi Israel beberapa kali pada suatu masa ketika bom bunuh diri di bus relatif sering terjadi—walau tentu saja cukup jarang terjadi secara mutlak. Secara keseluruhan terjadi 23 ledakan bom bunuh diri antara Desember 2001 dan September 2004, dengan korban tewas total 236 orang. Jumlah orang yang naik bus setiap hari di Israel kira-kira 1,3 juta pada waktu itu. Bagi sembarang penumpang bus, risikonya sangat kecil, tapi bukan itu yang dirasa masyarakat. Orang menghindari bus sebisa mungkin, dan banyak penumpang yang terus-menerus mengawasi penumpang lain yang membawa barang atau memakai pakaian tebal yang bisa menyembunyikan bom.

Saya tidak dapat banyak kesempatan bepergian dengan bus, karena biasanya menyetir sendiri mobil sewaan, tapi saya kaget ketika menemukan bahwa perilaku saya sendiri juga terpengaruh. Saya dapati bahwa saya jadi tidak suka berhenti di sebelah bus di lampu merah, dan langsung ngebut meninggalkan bus ketika lampu menyala hijau. Saya malu pada diri sendiri, karena saya tahu lebih banyak. Saya tahu bahwa risikonya benar-benar bisa diabaikan, dan bahwa efek apa pun tindakan saya bakal menetapkan "bobot keputusan" yang kelewat tinggi bagi suatu probabilitas sangat kecil. Saya malah lebih mungkin cedera dalam kecelakaan ketika menyetir dibanding kalau berhenti di sebelah

bus. Tapi sikap saya menghindari bus tak termotivasi perhitungan rasional agar bertahan hidup. Yang mendorong saya adalah pengalaman saat itu: berada di sebelah bus membuat saya berpikir mengenai bom, dan pemikiran itu tak nyaman. Saya menghindari bus karena ingin memikirkan hal lain saja.

Pengalaman saya menjelaskan bagaimana terorisme bekerja dan mengapa terorisme efektif sekali: karena memicu kucuran ketersediaan. Gambar kematian dan kerusakan yang sangat mencolok, yang terus-menerus diperkuat perhatian media dan sering ada dalam percakapan, menjadi sangat tersedia, terutama jika dikaitkan dengan situasi tertentu seperti kehadiran bus. Pancingan emosionalnya bersifat asosiatif, otomatis, dan tak terkendali, serta menghasilkan dorongan melakukan tindakan perlindungan. Sistem 2 boleh jadi "tahu" bahwa probabilitasnya rendah, tapi pengetahuan itu tidak menghilangkan ketidaknyamanan yang muncul sendiri dan keinginan menghindarnya. Sistem 1 tak bisa dimatikan. Emosinya bukan hanya tidak proporsional dengan probabilitas, melainkan juga tak peka dengan tingkat probabilitas pastinya. Umpama dua kota diperingatkan mengenai keberadaan pelaku bom bunuh diri. Warga satu kota diberitahu bahwa dua pelaku bom bunuh diri siap beraksi. Warga kota lain diberitahu ada satu pelaku. Risiko mereka lebih rendah, tapi apa mereka merasa lebih aman?

Banyak toko di New York City menjual tiket lotre, dan bisnis lotre lancar. Psikologi lotre berhadiah besar serupa dengan psikologi terorisme. Kemungkinan menang hadiah besar yang mengasyikkan tersebar di masyarakat dan diperkuat percakapan di tempat kerja dan di rumah. Pembelian tiket lotre langsung disertai imbalan berupa fantasi menyenangkan, sebagaimana menghindari bus langsung disertai imbalan rasa lega dan tak takut lagi. Di kedua kasus, probabilitas sebenarnya tidaklah penting; hanya kemungkinan yang penting. Rumusan asli teori prospek mencakup argumen bahwa "peristiwa-peristiwa yang sangat jarang terjadi itu diabaikan atau diberi bobot berlebihan" tapi argumen itu belum menunjukkan syarat-syarat terjadinya salah satu

dari dua kemungkinan itu, juga belum mengajukan tafsir psikologisnya. Pandangan saya sekarang terhadap bobot keputusan banyak dipengaruhi riset terbaru terhadap peran emosi dan khayalan kuat dalam pembuatan keputusan. Pembobotan berlebihan hasil berpeluang kecil berakar di fitur-fitur Sistem 1 yang sekarang sudah kita akrabi. Emosi dan khayalan kuat memengaruhi kemudahan berpikir, ketersediaan, dan penilaian probabilitas—sehingga bisa menjelaskan mengapa kita berlebihan menanggapi beberapa peristiwa langka yang tak kita abaikan.

TAKSIRAN DAN PEMBOBOTAN BERLEBIHAN

Menurut pertimbangan Anda, berapa probabilitas presiden Amerika Serikat berikutnya berasal bukan dari dua partai terbesar?

Berapa uang yang akan Anda bayarkan untuk ikut bertaruh dengan hadiah \$1,000 jika presiden Amerika Serikat berikutnya bukan dari dua partai terbesar, dan tidak dapat hadiah kalau hasilnya selain itu?

Kedua pertanyaan itu berbeda tapi jelas saling berhubungan. Pertanyaan pertama meminta Anda menaksir probabilitas suatu peristiwa yang kecil kemungkinannya terjadi. Pertanyaan kedua meminta Anda memberi bobot keputusan kepada peristiwa yang sama, berupa uang taruhan.

Bagaimana cara orang membuat penilaian dan memberi bobot keputusan? Kita mulai dari dua jawaban sederhana yang kita selidiki. Inilah kedua jawaban yang terlalu sederhana itu:

- ☐ Orang membesar-besarkan probabilitas peristiwa yang kecil kemungkinannya terjadi.
- ☐ Orang membesar-besarkan peristiwa yang kecil kemungkinannya terjadi dalam membuat keputusan.

Walau taksiran berlebihan dan pembobotan berlebihan adalah dua fenomena yang berbeda, mekanisme psikologis yang sama terlibat pada keduanya: perhatian yang terfokus, bias konfirmasi, dan kemudahan kognitif.

Deskripsi spesifik memicu mekanisme asosiatif Sistem 1. Ketika berpikir mengenai kecilnya kemungkinan calon presiden yang bukan dari dua partai terbesar Amerika menang pemilu, sistem asosiatif Anda bekerja dalam mode membenarkan yang biasa, secara selektif mengambil bukti, contoh, dan gambaran yang bakal membuat pernyataan itu benar. Prosesnya bias, tapi bukan khayalan. Anda mencari skenario yang bisa diterima dan cocok dengan batas-batas realitas; Anda tidak mengkhayalkan ada peri yang memenangkan calon presiden dari partai kecil. Pertimbangan probabilitas Anda ujung-ujungnya ditentukan oleh kemudahan kognitif, yang membuat skenario masuk akal terpikirkan.

Anda tak selalu berfokus ke peristiwa yang diminta ditaksir. Jika peristiwa sasaran sangat mungkin terjadi, Anda berfokus ke alternatifnya. Simak contoh ini:

Berapa probabilitas seorang bayi yang lahir di rumah sakit setempat dipulangkan dalam waktu tiga hari?

Anda diminta menaksir probabilitas bayi pulang, tapi Anda hampir pasti memperhatikan peristiwa-peristiwa yang bisa menyebabkan bayi *tidak* pulang dalam waktu normal. Akal budi kita punya kemampuan berguna untuk spontan berfokus kepada apa pun yang ganjil, berbeda, atau tak biasa. Dengan cepat Anda menyadari bahwa di Amerika Serikat (standar di berbagai negara bisa beda) normalnya bayi boleh dibawa pulang dua atau tiga hari sesudah lahir, jadi perhatian Anda beralih ke alternatif tak normalnya. Peristiwa yang kecil kemungkinannya menjadi fokus. Heuristik ketersediaan mungkin diangkat: pertimbangan Anda barangkali ditentukan oleh jumlah skenario masalah medis yang Anda buat dan kemudahan kemunculan skenario-skenario itu dalam benak. Karena Anda berada dalam mode membenaran, ada peluang besar perkiraan Anda atas frekuensi masalah terlalu tinggi.

Probabilitas suatu peristiwa yang jarang terjadi paling mungkin dibesarkan-besarkan ketika alternatifnya tak dijelaskan lengkap. Contoh favorit saya berasal dari penelitian yang dilakukan psikolog Craig Fox ketika dia masih menjadi mahasiswa Amos. Fox merekrut penggemar olahraga bola basket profesional dan meminta beberapa pertimbangan dan keputusan mengenai pemenang *playoff* NBA. Dia secara khusus meminta mereka menaksir probabilitas kedelapan tim peserta *playoff* memenangi *playoff*; kemenangan tiap tim menjadi peristiwa fokus.

Anda pasti bisa menebak apa yang terjadi, tapi besarnya efek yang diamati Fox boleh jadi mengejutkan Anda. Bayangkan seorang penggemar yang diminta menaksir peluang Chicago Bulls memenangi turnamen. Peristiwa fokusnya didefinisikan dengan jelas, tapi alternatifnya—satu dari tujuh tim lain menang—kurang jelas dan kurang mudah dibayangkan. Ingatan dan khayalan si penggemar, yang beroperasi dalam mode membenaran, mencoba membangun kemenangan Bulls. Ketika orang yang sama kemudian diminta menaksir peluang Lakers, aktivasi selektif yang sama akan bekerja mendukung Lakers. Delapan tim bola basket profesional terbaik di Amerika Serikat sama-sama hebat, dan bisa saja membayangkan bahkan tim yang relatif lemah di antara delapan menjadi juara. Hasilnya: pertimbangan probabilitas yang dibuat secara berturut-turut untuk delapan tim kalau dijumlah menjadi 240%! Pola itu tentu absurd karena jumlah peluang kedelapan peristiwa itu *mesti* 100%. Keabsurdan hilang ketika orang-orang yang sama ditanya apakah pemenangnya dari wilayah Timur atau Barat. Peristiwa fokus dan alternatifnya sama-sama spesifik dalam pertanyaan itu dan pertimbangan probabilitas keduanya ketika dijumlah menjadi 100%.

Untuk menilai bobot keputusan, Fox juga mengajak para penggemar bola basket bertaruh pada hasil turnamen. Mereka memberi nilai uang yang setara dengan tiap taruhan (jumlah uang yang sama menariknya dengan bertaruh di pilihan tertentu). Yang menang taruhan akan mendapat \$160. Jumlah uang taruhan total untuk kedelapan tim adalah \$287. Seseorang yang bertaruh ke delapan tim bakal pasti rugi \$127! Para penggemar bola basket itu pasti tahu ada delapan tim dalam tur-

namen dan rata-rata hasil kalau bertaruh di delapan pilihan tidak bisa melebihi \$160, tapi mereka tetap saja memberi bobot berlebihan. Para penggemar bukan hanya membesar-besarkan probabilitas peristiwa yang mereka jadikan fokus—mereka juga berlebihan dalam bertaruh pada peristiwa-peristiwa itu.

Temuan-temuan itu memberi keterangan baru terhadap sesat pikir perencanaan dan perwujudan optimisme lainnya. Keberhasilan pelaksanaan suatu rencana itu spesifik dan mudah dibayangkan ketika kita mencoba memprakirakan hasil suatu proyek. Sementara itu, kegagalan rencana itu tak jelas, karena ada banyak sekali caranya. Wiraswasta dan investor yang mengevaluasi prospek rawan membesar-besarkan peluang dan memberi bobot berlebihan pada perkiraan.

HASIL MENCOLOK

Seperti telah kita lihat, teori prospek berbeda dengan teori utilitas dalam hubungan yang diusulkan antara probabilitas dan bobot keputusan. Dalam teori utilitas, bobot keputusan dan probabilitas itu sama. Bobot keputusan suatu kepastian adalah 100, dan bobot peluang 90% tepat 90, 9 kali lebih besar daripada bobot keputusan untuk peluang 10%. Dalam teori prospek, variasi probabilitas berefek lebih kecil pada bobot keputusan. Satu percobaan yang sudah saya sebutkan menemukan bahwa bobot keputusan untuk peluang 90% adalah 71,2 dan bobot keputusan untuk peluang 10% adalah 18,6. Rasio antara kedua probabilitas itu 9,0, tapi rasio antara kedua bobot probabilitasnya hanya 3,83, menandakan kepekaan yang kurang terhadap probabilitas dalam kisaran itu. Di kedua teori, bobot keputusan hanya bergantung kepada probabilitas, bukan hasil. Kedua teori memprediksi bahwa bobot keputusan untuk peluang 90% sama dengan mendapat \$100, menerima selusin mawar, atau tersetrum listrik. Prediksi teoretis itu terbukti keliru.

Para psikolog di University of Chicago memublikasikan artikel dengan judul menarik, "Money, Kisses, and Electric Shocks: On the Affective Psychology of Risk". Yang mereka temukan adalah bahwa

penilaian perjudian lebih tak sensitif terhadap probabilitas ketika hasil (fiktif) bersifat emosional ("bertemu dan mencium bintang film favorit Anda" atau "terkena setrum yang menyakitkan, tapi tak berbahaya") dibanding kalau hasilnya berupa keuntungan atau kerugian uang. Itu bukan temuan yang terisolasi. Menggunakan pengukuran fisiologis seperti laju denyut jantung, peneliti-peneliti lain telah menemukan bahwa rasa takut akan menghadapi setrum listrik pada intinya tak berkorelasi dengan peluang tersetrum. Kemungkinan tersetrum saja sudah memicu seluruh tanggapan rasa takut. Tim Chicago menyatakan bahwa "penggambaran bermuatan afeksi" mengalahkan tanggapan terhadap probabilitas. Sepuluh tahun kemudian, satu tim psikolog di Princeton menantang kesimpulan itu.

Tim Princeton berpendapat bahwa kepekaan rendah terhadap probabilitas yang telah diamati untuk hasil emosional itu normal. Perjudian dengan uang adalah pengecualian. Kepekaan terhadap probabilitas relatif tinggi dalam perjudian dengan uang, karena punya nilai harapan yang pasti.

Berapa jumlah uang yang sama menarik dengan tiap pertarungan berikut?

A. Peluang 84% mendapat \$59

B. Peluang 84% menerima selusin mawar merah dalam vas kaca

Apa yang Anda perhatikan? Perbedaan yang menonjol adalah bahwa pertanyaan A jauh lebih mudah daripada pertanyaan B. Anda tak berhenti untuk menghitung nilai harapan pertarungan, tapi barangkali Anda segera tahu bahwa nilainya tak jauh dari \$50 (sebenarnya \$49.56), dan perkiraan tak jelas itu sudah cukup untuk menyediakan jangkar yang berguna selagi Anda mencari besar hadiah uang tunai yang sama menariknya. Jangkar seperti itu tak tersedia untuk pertanyaan B, sehingga pertanyaan B jadi lebih sukar dijawab. Para responden juga menaksir jumlah uang padanan pertarungan dengan peluang 21% mendapat kedua hasil. Seperti diperkirakan, perbedaan antara pertarungan dengan probabilitas tinggi dan rendah jauh lebih menonjol untuk uang, dibanding mawar.

Untuk menyokong argumen mereka bahwa ketidakpekaan terhadap probabilitas tak disebabkan emosi, tim Princeton membandingkan kesediaan membayar untuk menghindari perjudian:

Peluang 21% (atau peluang 84%) menghabiskan satu akhir minggu mengecat apartemen tiga kamar milik orang lain

Peluang 21% (atau peluang 84%) membersihkan tiga bilik di kamar mandi asrama sesudah dipakai selama satu akhir minggu

Hasil kedua jelas lebih emosional daripada yang pertama, tapi bobot keputusan untuk kedua hasil tidak berbeda. Rupanya, intensitas emosi bukan jawabannya.

Percobaan lain memberi hasil yang mengejutkan. Para peserta percobaan menerima informasi harga tersurat bersama kata-kata penjelasan hadiah. Contohnya:

Peluang 84% mendapat selusin mawar merah dalam vas kaca. Harganya \$59.

Peluang 21% mendapat selusin mawar merah dalam vas kaca. Harganya \$59.

Mudah saja menaksir nilai uang harapan dalam pertaruhan-pertaruhan itu, tapi menambahkan nilai uang spesifik tidak mengubah hasilnya: evaluasinya tetap tak peka terhadap probabilitas, bahkan dalam kondisi seperti itu. Orang yang menganggap hadiah itu sebagai peluang mendapat mawar tak menggunakan informasi harga sebagai jangkar di evaluasi pertaruhan. Seperti kadang dikatakan ilmuwan, ini temuan mengejutkan yang mau memberitahu kita sesuatu. Cerita apakah yang mau diberitahukannya?

Saya percaya ceritanya adalah bahwa penggambaran hasil yang kaya dan tajam, emosional atau tidak, mengurangi peran probabilitas dalam evaluasi prospek yang tak pasti. Hipotesis itu menggagas satu prediksi, yang cukup saya yakini: menambah perincian tak relevan tapi jelas ke

satu hasil moneter juga mengganggu perhitungan. Bandingkan jumlah uang padanan yang Anda perkirakan untuk hasil-hasil berikut:

Peluang 21% (atau 84%) menerima \$59 Senin depan

Peluang 21% (atau 84%) menerima amplop karton biru besar berisi \$59 Senin depan

Hipotesis barunya adalah bahwa akan terjadi ketidakpekaan lebih kecil terhadap probabilitas di kasus kedua, karena amplop biru menimbulkan penggambaran yang lebih kaya dan jelas dibanding gagasan abstrak sejumlah uang. Anda membayangkan peristiwa itu dalam benak, dan gambaran jelas hasilnya ada di sana biarpun Anda tahu probabilitasnya kecil. Kemudahan kognitif membantu efek kepastian juga: ketika memikirkan gambaran jelas suatu peristiwa, kemungkinan peristiwa itu tak terjadi juga digambarkan dengan jelas, dan diberi bobot terlalu besar. Kombinasi efek kemungkinan yang menguat dengan efek kepastian yang menguat hanya menyisakan sedikit ruang untuk perubahan bobot keputusan antara peluang 21% dan 84%.

PROBABILITAS JELAS

Gagasan bahwa kelancaran, kejelasan, dan lain-lain dan kemudahan membayangkan berpengaruh pada bobot keputusan mendapat dukungan dari banyak pengamatan lain. Para peserta satu percobaan terkenal disuruh memilih mengambil kelereng dari salah satu di antara dua wadah, dan akan mendapat hadiah kalau mengambil kelereng merah:

Wadah A berisi 10 kelereng, 1 merah.

Wadah B berisi 100 kelereng, 8 merah.

Wadah mana yang bakal Anda pilih? Peluang menang adalah 10% di wadah A dan 8% di wadah B, jadi membuat pilihan yang benar seharusnya gampang, tapi ternyata tidak: sekitar 30%–40% mahasiswa

memilih wadah dengan *jumlah* kelereng merah lebih besar, bukan wadah yang memberi peluang menang lebih besar. Seymour Epstein menyatakan bahwa hasil itu menggambarkan ciri pengolahan dangkal Sistem 1 (yang dia sebut sistem eksperiensial).

Seperti bisa Anda perkirakan, pilihan-pilihan bodoh yang dibuat orang dalam situasi seperti itu telah menarik perhatian banyak peneliti. Bias itu sudah diberi beberapa nama; mengikuti Paul Slovic, saya akan menyebutnya *pengabaian penyebut*. Jika perhatian Anda tertarik oleh kelereng yang memberi kemenangan, Anda tidak memperhatikan jumlah kelereng yang tak memberi kemenangan. Penggambaran yang tajam mendukung pengabaian penyebut, setidaknya sebagaimana saya alami. Ketika berpikir mengenai wadah berisi 10 kelereng, saya melihat satu kelereng merah di tengah latar belakang samar kelereng-kelereng putih. Ketika berpikir mengenai wadah berisi 100 kelereng, saya melihat delapan kelereng pemberi kemenangan di tengah latar belakang samar kelereng-kelereng putih, yang menciptakan harapan lebih besar. Kejelasan kelereng pemberi kemenangan meningkatkan bobot keputusan peristiwa itu, meningkatkan efek kemungkinan. Tentu saja, efek kepastian pun demikian. Jika saya punya peluang 90% mendapat hadiah, peristiwa tidak mendapat hadiah akan lebih menonjol jika 10 dari 100 kelereng itu "kalah" dibanding kalau 1 dari 10 kelereng memberi hasil yang sama.

Gagasan pengabaian penyebut membantu menjelaskan mengapa perbedaan cara menyampaikan risiko punya pengaruh yang sangat berbeda-beda. Anda membaca bahwa "satu vaksin yang melindungi anak dari penyakit fatal punya risiko 0,001% menyebabkan cacat tetap." Risiko itu tampak kecil. Sekarang simak penjabaran lain risiko yang sama: "Satu dari 100.000 anak yang divaksinasi akan cacat tetap." Pernyataan kedua memberi suatu pengaruh yang tak diberikan pernyataan pertama kepada pikiran Anda: memunculkan gambaran anak cacat akibat vaksin; 99.999 anak yang menerima vaksin dengan aman memudar di latar belakang. Sebagaimana diprediksi pengabaian penyebut, peristiwa berprobabilitas rendah diberi bobot terlalu besar ketika dijabarkan berdasarkan frekuensi relatif (berapa jumlah) dibanding

kalau dinyatakan secara lebih abstrak dengan "peluang", "risiko", atau "probabilitas" (berapa kemungkinan). Seperti telah kita lihat, Sistem 1 lebih mampu menangani individu daripada kategori.

Efek format frekuensi itu besar. Di satu penelitian, orang-orang yang melihat informasi mengenai "suatu penyakit yang membunuh 1.286 dari tiap 10.000 orang" menganggapnya lebih berbahaya daripada "suatu penyakit yang membunuh 24,14% populasi". Penyakit pertama tampak lebih mengancam daripada penyakit kedua, walau risiko penyakit pertama hanya separuh risiko penyakit kedua! Dalam demonstrasi pengabaian penyebut yang lebih gamblang lagi, "penyakit yang membunuh 1.286 dari tiap 10.000 orang" dianggap lebih berbahaya daripada penyakit yang "membunuh 24,4 dari 100". Efek itu pasti berkurang atau hilang jika para peserta diminta membuat perbandingan langsung atas kedua rumusan itu, suatu tugas yang jelas meminta keterlibatan Sistem 2. Namun, kehidupan biasanya adalah percobaan antar subjek, saat kita hanya melihat satu rumusan. Diperlukan Sistem 2 yang luar biasa aktif untuk membuat rumusan-rumusan alternatif terhadap yang Anda lihat agar bisa menimbulkan tanggapan yang berbeda.

Para psikolog forensik dan psikiater berpengalaman tak kebal terhadap efek format penjelasan risiko. Di satu percobaan, para profesional mengevaluasi apakah sudah aman apabila seorang pasien, Mr. Jones, yang punya riwayat melakukan kekerasan, diizinkan keluar dari rumah sakit jiwa. Informasi yang mereka terima berisi penilaian seorang pakar terhadap risiko. Statistika yang sama dijabarkan dengan dua cara:

Pasien seperti Mr. Jones diperkirakan punya probabilitas 10% melakukan satu tindakan kekerasan terhadap orang lain selama bulan-bulan pertama sesudah keluar.

Dari tiap 100 pasien seperti Mr. Jones, 10 diperkirakan melakukan satu tindakan kekerasan terhadap orang lain dalam bulan-bulan pertama sesudah keluar.

Para profesional yang melihat format frekuensi hampir dua kali lebih mungkin melarang Mr. Jones keluar (41%, dibanding 21% dalam format probabilitas). Penjabaran yang lebih tajam menghasilkan bobot keputusan yang lebih tinggi untuk probabilitas yang sama.

Kekuatan format menciptakan kesempatan manipulasi, yang diketahui oleh orang-orang yang berkepentingan. Slovic dan para koleganya mengutip satu artikel yang menyatakan bahwa "kira-kira 1.000 pembunuhan tiap tahun dilakukan di seluruh negara ini oleh orang-orang sakit mental serius yang tak minum obat." Cara lain menyampaikan fakta yang sama adalah bahwa "1.000 dari 273.000.000 orang Amerika akan mati dengan cara demikian tiap tahun." Cara lain lagi: "kemungkinan tahunan terbunuh oleh orang semacam itu kira-kira 0,00036%". Satu lagi: "1.000 orang Amerika akan mati dengan cara seperti itu tiap tahun, atau kurang daripada sepertigapuluh jumlah orang yang akan mati karena bunuh diri dan sekitar seperempat jumlah orang yang akan mati karena kanker tenggorokan." Slovic menunjukkan bahwa "yang menyatakannya lumayan terbuka mengenai motivasi mereka: mereka *mau* menakut-nakuti masyarakat umum dengan kekerasan oleh orang yang mengalami gangguan mental, dengan harapan rasa takut itu akan menjadi peningkatan pendanaan untuk perawatan kesehatan jiwa."

Seorang pengacara ulung yang ingin menimbulkan keraguan terhadap bukti DNA tak akan memberitahu juri bahwa "peluang kecocokan palsu adalah 0,1%." Pernyataan bahwa "kecocokan palsu terjadi pada 1 dari tiap 1.000 kasus" jauh lebih mungkin melampaui batas keraguan. Anggota juri yang mendengar kata-kata itu diajak membuat gambaran bahwa orang yang duduk di depan mereka di ruang sidang dituduh secara keliru karena bukti DNA yang cacat. Tentu saja jaksa penuntut akan memilih kerangka lebih abstrak—berharap memenuhi kepala juri dengan angka pecahan.

KEPUTUSAN DARI KESAN GLOBAL

Bukti menunjukkan hipotesis bahwa fokus perhatian dan sifat menonjol mendorong perkiraan berlebihan atas peristiwa-peristiwa yang

jarang terjadi dan pembobotan berlebihan atas hasil-hasil yang kecil kemungkinannya. Sifat menonjol diperkuat dengan sekadar penyebutan peristiwa itu saja, ketajamannya, dan format penjabaran probabilitasnya. Tentu saja ada kekecualian, ketika fokus terhadap suatu peristiwa tidak menaikkan probabilitasnya: kasus-kasus ketika suatu teori yang keliru membuat suatu peristiwa tampak mustahil bahkan ketika kita memikirkannya, atau kasus-kasus ketika ketidakmampuan membayangkan apakah suatu hasil akan terjadi membuat kita yakin hasil itu tak akan terjadi. Bias ke arah taksiran dan pembobotan berlebihan peristiwa-peristiwa menonjol bukan aturan mutlak, tapi besar dan kuat.

Akhir-akhir ini ada banyak perhatian terhadap studi *pilihan dari pengalaman*, yang mengikuti aturan yang berbeda dengan *pilihan dari deskripsi* yang dianalisis teori prospek. Para pelaku dalam percobaannya menghadapi dua tombol. Ketika dipencet, tiap tombol menghasilkan hadiah uang atau tak menghasilkan apa-apa, dan hasilnya dipilih secara acak berdasarkan spesifikasi prospek tertentu (contoh, "peluang 5% untuk mendapat \$12" atau "peluang 95% untuk mendapat \$1"). Prosesnya murni acak, jadi tak ada jaminan bahwa sampel yang peserta lihat itu tepat dengan penjelasan statistik. Nilai harapan yang terkait dengan kedua tombol persis sama, tapi salah satunya lebih berisiko (lebih beragam) dibanding yang lain. (Contoh, satu tombol bisa menghasilkan \$10 di 5% pemencetan dan tombol lain menghasilkan \$1 di 50% pemencetan.) Pilihan dari pengalaman diterapkan dengan melibatkan peserta dalam percobaan berulang-ulang ketika dia bisa mengamati konsekuensi memencet satu tombol atau yang lainnya. Pada tes utama, dia memilih satu dari dua tombol, dan dia mendapat hasil dari tes itu. Pilihan dari deskripsi diterapkan dengan menunjukkan deskripsi verbal prospek berisiko yang terkait dengan tiap tombol (seperti "peluang 5% untuk mendapat \$12") kepada peserta, dan meminta peserta memilih satu tombol. Sebagaimana diperkirakan teori prospek, pilihan dari deskripsi menghasilkan efek kemungkinan—hasil berkemungkinan kecil mendapat bobot terlalu besar, relatif terhadap probabilitasnya. Sementara itu, pembobotan berlebihan tak pernah diamati di pilihan dari pengalaman, sementara bobot kurang itu biasa terjadi.

Situasi pilihan dari pengalaman dalam percobaan itu dimaksudkan untuk mewakili banyak situasi ketika kita terpapar berbagai hasil dari sumber yang sama. Restoran yang biasanya lumayan kadang-kadang bisa menyajikan hidangan yang hebat atau buruk. Teman Anda biasanya asyik, tapi kadang suasana hatinya buruk atau dia jadi agresif. California rawan gempa, tapi gempa jarang terjadi. Hasil banyak percobaan memberi kesan bahwa peristiwa-peristiwa yang jarang terjadi tidak diberi bobot berlebihan ketika kita membuat keputusan seperti memilih restoran atau mengikat mesin pemanas agar mengurangi kerusakan akibat gempa.

Penafsiran atas pilihan dari pengalaman belum tuntas, tapi ada kesepakatan umum mengenai satu penyebab utama pemberian bobot terlalu kecil atas peristiwa-peristiwa yang jarang terjadi, dalam percobaan maupun dunia nyata: banyak peserta tak pernah mengalami peristiwa langka! Sebagian besar warga California tak pernah mengalami gempa besar, dan pada 2007 tak ada bankir yang pernah mengalami krisis keuangan dahsyat secara pribadi. Ralph Hertwig dan Ido Erev menulis bahwa "peluang peristiwa langka (seperti meletusnya gelembung perumahan) menerima bobot lebih kecil daripada yang layak diterakan berdasarkan probabilitas objektif": Hertwig dan Erev menunjuk tanggapan lemah masyarakat terhadap ancaman lingkungan jangka panjang sebagai contoh.

Contoh-contoh pengabaian itu penting sekaligus mudah dijelaskan, tapi pembobotan terlalu kecil juga terjadi kalau orang sudah mengalami peristiwa langka. Umpama Anda punya pertanyaan rumit yang mungkin dapat dijawab dua kolega Anda. Anda sudah kenal mereka selama bertahun-tahun dan sudah mendapat banyak kesempatan untuk mengamati dan memahami sifat mereka. Adele lumayan konsisten dan biasanya suka menolong, walau tidak menonjol. Brian biasanya tidak ramah dan suka menolong seperti Adele, tapi kadang dia bisa memberi banyak sekali waktu dan saran. Siapa yang akan Anda dekati?

Pikirkan dua kemungkinan pandangan terhadap keputusan ini:

- ❑ Ini adalah pilihan antara dua pertaruhan. Adele lebih dekat dengan kepastian; prospek Brian lebih mungkin memberi hasil yang agak kurang, dengan peluang kecil mendapat hasil sangat bagus. Peristiwa langka itu akan diberi bobot berlebihan oleh efek kemungkinan, sehingga membuat Anda cenderung memilih Brian.
- ❑ Ini adalah pilihan antara kesan umum Anda terhadap Adele dan Brian. Pengalaman baik dan buruk yang Anda dapat dikumpulkan dalam penggambaran Anda terhadap perilaku normal mereka. Kecuali kalau peristiwa langkanya sangat ekstrem sehingga muncul secara terpisah dalam benak (misalnya Brian pernah menghina seorang kolega yang minta bantuannya), norma akan bias ke arah contoh tipikal dan baru, sehingga membuat Anda memilih Adele.

Dalam akal budi dua sistem, tafsir kedua tampak jauh lebih bisa diterima. Sistem 1 membuat representasi global Adele dan Brian, yang mencakup sikap emosional dan kecenderungan untuk mendekat atau menjauh. Selain perbandingan antara kedua kecenderungan itu, tak ada lagi yang diperlukan untuk menentukan pintu kantor siapa yang akan Anda ketuk. Peristiwa langka tak akan diberi bobot berlebihan kecuali kalau muncul secara eksplisit dalam benak Anda. Penerapan gagasan yang sama ke percobaan pilihan dari pengalaman itu cukup gamblang. Selagi diamati ketika memunculkan hasil demi hasil, dua tombol jadi memiliki "kepribadian" terintegrasi yang disangkuti tanggapan emosional.

Kondisi-kondisi ketika peristiwa langka diabaikan atau diberi bobot berlebihan sudah lebih dipahami sekarang dibanding ketika teori prospek sedang dirumuskan. Peluang suatu peristiwa langka akan (sering, tapi tak selalu) dibesar-besarkan, karena bias membenaran pada ingatan. Ketika berpikir mengenai peristiwa itu, Anda mencoba membuatnya benar dalam pikiran. Suatu peristiwa yang jarang terjadi akan diberi bobot berlebihan jika sangat menarik perhatian. Perhatian tersendiri bisa dijamin ketika prospeknya dijabarkan secara eksplisit ("pe-

luang 99% mendapat \$1,000, dan peluang 1% tak mendapat apa-apa”). Kekhawatiran obsesif (bus di Yerusalem), gambaran tajam (mawar), representasi konkret (1 dari 1.000), dan pengingat eksplisit (seperti dalam pilihan dari deskripsi) menyebabkan pembobotan berlebihan. Dan ketika tak ada pembobotan berlebihan, terjadi pengabaian. Dalam hal probabilitas langka, akal budi kita tak dirancang untuk bekerja tepat. Bagi penghuni planet yang bisa menghadapi peristiwa yang belum pernah dialami siapa pun, itu bukan kabar baik.

BICARA TENTANG PERISTIWA LANGKA

“Tsunami itu jarang sekali terjadi, bahkan di Jepang, tapi penggambarannya sangat kuat dan menggugah sehingga wisatawan cenderung membesar-besarkan probabilitasnya.”

“Ini daur bencana yang biasa. Mulai dengan membesar-besarkan dan memberi bobot berlebihan, lalu terjadi pengabaian.”

“Seharusnya kita jangan berfokus ke satu skenario, atau kita akan membesar-besarkan probabilitasnya. Mari buat alternatif yang spesifik dan buat jumlah probabilitas mencapai 100%.”

“Mereka mau orang khawatir dengan risiko itu. Oleh karenanya, mereka jelaskan risiko itu sebagai 1 kematian per 1.000. Mereka mengandalkan pengabaian penyebut.”

KEBIJAKAN RISIKO

Umpama Anda menghadapi pasangan soal berikut. Pertama-tama, pelajari kedua soal, lalu buatlah pilihan.

Soal (i): Pilih antara

- A. Pasti mendapat \$240
- B. Peluang 25% mendapat \$1,000 dan peluang 75% tak mendapat apa-apa

Soal (ii): Pilih antara

- C. Pasti kehilangan \$750
- D. Peluang 75% kehilangan \$1,000 dan peluang 25% tak kehilangan apa-apa

Pasangan soal memilih itu punya tempat istimewa dalam sejarah teori prospek, dan memberi pelajaran baru bagi kita mengenai rasionalitas. Selagi Anda membaca kedua soal, reaksi awal Anda terhadap kepastian (A dan C) adalah tertarik ke A dan menghindari C. Evaluasi emosional "pasti untung" dan "pasti rugi" adalah reaksi otomatis Sistem 1, yang jelas terjadi sebelum perhitungan yang lebih berat (dan bisa terjadi atau tidak) atas nilai harapan kedua pertaruhan (yaitu keuntungan \$250 dan kerugian \$750). Pilihan sebagian besar orang sesuai dengan

prediksi Sistem 1, dan mayoritas lebih memilih A dibanding B dan D dibanding C. Seperti di banyak pilihan lain yang melibatkan probabilitas moderat atau tinggi, orang cenderung menghindari risiko di wilayah keuntungan dan mengambil risiko di wilayah kerugian. Dalam percobaan asli yang dilaksanakan Amos dan saya, 73% responden memilih A di soal i dan D di soal ii, dan hanya 3% yang memilih kombinasi B dan C.

Anda diminta memeriksa kedua pilihan sebelum memilih, dan barangkali Anda melakukan itu. Tapi satu hal yang pasti Anda tak lakukan: Anda tak menghitung kemungkinan hasil keempat kombinasi pilihan (A dan C, A dan D, B dan C, B dan D) untuk menentukan kombinasi mana yang Anda paling sukai. Preferensi terpisah Anda untuk kedua soal itu meyakinkan secara intuitif dan tak ada alasan untuk memperkirakan preferensi terpisah dapat mengarah ke masalah. Selain itu, penggabungan kedua soal keputusan adalah kerja berat yang bakal membutuhkan pensil dan kertas. Anda tak melakukannya. Sekarang pikirkan soal pilihan berikut:

AD. Peluang 25% mendapat \$240 dan peluang 75% kehilangan \$760

BC. Peluang 25% mendapat \$250 dan peluang 75% kehilangan \$750

Pilihan ini mudah! BC *mendominasi* AD (istilah teknis bagi satu pilihan yang tegas-tegas lebih unggul daripada pilihan lain). Anda sudah tahu apa yang kemudian terjadi. Pilihan dominan di AD adalah kombinasi dua pilihan yang ditolak di pasangan soal keputusan pertama, yang hanya dipilih 3% responden dalam penelitian awal kami. Pilihan inferior BC dipilih oleh 73% responden.

LEBAR ATAU SEMPIT?

Set pilihan itu punya banyak pelajaran bagi kita mengenai batas-batas rasionalitas manusia. Salah satunya, set itu membantu kita melihat

apa sebenarnya konsistensi logis preferensi Manusia—khayalan tanpa harapan. Lihat lagi soal terakhir, yang mudah. Akankah Anda membayangkan kemungkinan mengurai soal pilihan yang gamblang itu menjadi sepasang soal yang bakal menyebabkan mayoritas orang memilih pilihan inferior? Secara umum itu benar: tiap pilihan sederhana yang dirumuskan dalam untung dan rugi bisa diurai dengan berbagai cara menjadi kombinasi pilihan, menghasilkan preferensi yang mungkin tak konsisten.

Contoh itu juga menunjukkan bahwa menghindari risiko dalam keuntungan dan mengambil risiko dalam kerugian bisa mahal biayanya. Kedua sikap tersebut membuat Anda bersedia membayar premi untuk mendapat keuntungan pasti dibanding menghadapi perjudian, dan juga bersedia membayar premi (dalam nilai harapan) untuk menghindari kerugian pasti. Kedua pembayaran keluar dari kantong yang sama, dan ketika Anda menghadapi kedua jenis masalah sekaligus, sikap yang saling bertentangan itu kecil kemungkinannya optimal.

Ada dua cara menganalisis tatanan keputusan i dan ii:

- ❑ Pembingkai sempit: satu rangkaian dua keputusan sederhana, dipertimbangkan secara terpisah
- ❑ Pembingkai lebar: satu keputusan komprehensif, dengan empat pilihan

Pembingkai lebar jelas unggul dalam kasus ini. Memang pembingkai lebar akan unggul (atau setidaknya tidak kalah) di tiap kasus ketika beberapa keputusan dipertimbangkan bersama-sama. Bayangkan daftar lebih panjang berisi 5 keputusan sederhana (dua pilihan) untuk dipertimbangkan secara bersamaan. Bingkai lebar (komprehensif) terdiri atas satu pemilihan dengan 32 pilihan. Pembingkai sempit akan menghasilkan satu rangkaian dari 5 pilihan sederhana. Urutan 5 pilihan akan menjadi satu dari 32 pilihan bingkai lebar. Apakah akan lebih baik? Barangkali, tapi kecil kemungkinannya. Pelaku rasional tentu akan melakukan pembingkai lebar, tapi sifat dasar Manusia adalah pembingkai sempit.

Ideal konsistensi logis, seperti ditunjukkan contoh ini, tidak bisa dicapai oleh akal budi kita yang terbatas. Karena rawan mengalami WYSIATI dan tak suka bekerja keras secara mental, kita cenderung membuat keputusan saat masalah muncul, bahkan ketika kita khusus diinstruksikan mempertimbangkan semuanya bersama-sama. Kita tidak punya kecenderungan dan sumber daya mental untuk menegakkan konsistensi preferensi, dan preferensi kita tidak ditetapkan secara ajaib agar koheren, sebagaimana dalam model pelaku rasional.

MASALAH SAMUELSON

Paul Samuelson yang hebat—seorang raksasa di antara para ahli ekonomi abad kedua puluh—pernah bertanya kepada seorang teman, apakah si teman mau bertaruh lempar koin, dengan kemungkinan kehilangan \$100 atau mendapat \$200. Temannya menjawab, "Saya tak akan bertaruh karena merasa bakal kehilangan \$100 lebih berat daripada mendapat \$200. Tapi saya mau kalau kamu janjikan saya boleh bertaruh seperti itu 100 kali." Kecuali Anda ahli teori keputusan, barangkali Anda juga punya intuisi seperti teman Samuelson, bahwa memainkan perjudian yang sangat menguntungkan tapi berisiko berkali-kali mengurangi risiko subjektif. Samuelson menganggap jawaban temannya menarik dan kemudian menganalisisnya. Dia membuktikan bahwa dalam beberapa kondisi sangat khusus, seseorang pencari utilitas maksimal yang menolak satu pertaruhan seharusnya menolak juga tawaran banyak pertaruhan serupa.

Luar biasanya, Samuelson tampak tak keberatan dengan kenyataan bahwa pembuktiannya, yang tentu saja valid, mengarah ke kesimpulan yang bertentangan dengan akal sehat, kalau bukan rasionalitas: tawaran seratus pertaruhan sangat menarik sehingga tak ada orang waras yang bakal menolaknya. Matthew Rabin dan Richard Thaler menunjukkan bahwa "agregasi perjudian seratus kali taruhan 50-50 kalah \$100/menang \$200 punya hasil harapan \$5,000, dengan peluang hanya 1/2.300 rugi berapa pun dan hanya 1/62.000 rugi di atas \$1,000." Tentu saja, inti pernyataan mereka adalah jika teori utilitas

bisa konsisten dengan preferensi konyol itu dalam semua keadaan, pasti ada yang salah padanya sebagai model pilihan rasional. Samuelson belum melihat pembuktian Rabin mengenai konsekuensi absurd ketidaksukaan rugi yang sangat besar terhadap pertaruhan kecil, tapi dia bakal tidak kaget karenanya. Kesiediaan Samuelson mempertimbangkan kemungkinan bahwa menolak semua taruhan itu rasional menjadi bukti kuatnya genggamannya model rasional.

Mari kita umpamakan bahwa suatu fungsi nilai sangat sederhana menjabarkan preferensi teman Samuelson (sebut saja dia Sam). Untuk menunjukkan ketidaksukaan ruginya, pertama-tama Sam menulis ulang pertaruhan itu, *sesudah mengalikan tiap kerugian dengan 2*. Lalu dia menghitung nilai harapan taruhan yang sudah ditulis ulang. Ini hasilnya untuk satu, dua, atau tiga kali percobaan. Hasil yang diperoleh dengan susah payah ini cukup memberi kejelasan.

		Nilai Harapan
Satu kali lempar koin	(50% kehilangan 100; 50% mendapat 200)	50
Kerugian dikali dua	(50% kehilangan 200; 50% mendapat 200)	0
Dua kali lempar koin	(25% kehilangan 200; 50% mendapat 100; 25% mendapat 400)	100
Kerugian dikali dua	(25% kehilangan 400; 50% mendapat 100; 25% mendapat 400)	50
Tiga kali lempar koin	(12,5% kehilangan 300; 37,5% mendapat 0; 37,5% mendapat 300; 12,5% mendapat 600)	150
Kerugian dikali dua	(12,5% kehilangan 600; 37,5% mendapat 0; 37,5% mendapat 300; 12,5% mendapat 600)	112,5

Bisa Anda lihat di tabel itu bahwa pertarungan awalnya punya nilai harapan 50. Namun satu kali lemparan itu tak bernilai bagi Sam karena dia merasakan sakitnya kehilangan satu dolar itu dua kali lipat gembiranya mendapat satu dolar. Sesudah menulis ulang pertarungan itu agar mempertimbangkan ketidaksukaan ruginya, akan Sam temukan bahwa nilai pertarungan itu 0.

Sekarang pertimbangkan dua kali lempar koin. Peluang rugi turun jadi 25%. Nilai dua hasil ekstrem (kehilangan 200 atau mendapat 400) saling meniadakan; keduanya sama mungkin, dan kerugian diberi bobot dua kali lipat keuntungan. Tapi hasil tengahnya (sekali rugi, sekali untung) itu positif, sehingga pertarungan itu secara keseluruhan bernilai positif. Anda sekarang bisa lihat ongkos pembingkaian sempit dan ajaibnya kumpulan pertarungan. Ada dua pertarungan menguntungkan yang secara sendiri-sendiri tak bernilai bagi Sam. Jika mendapat tawaran itu pada dua kesempatan berbeda, Sam akan menolak keduanya. Namun, jika dia gabungkan kedua tawaran, bersama-sama nilainya \$50!

Keadaannya makin baik ketika tiga pertarungan digabungkan. Hasil-hasil ekstremnya masih saling meniadakan, tapi sudah menjadi makin tak penting. Lemparan ketiga, walau tak bernilai kalau sendirian, telah menambah \$62.50 ke nilai total kumpulan pertarungan. Ketika Sam ditawarkan melempar koin lima kali, nilai harapan tawarannya menjadi \$250, probabilitas ruginya 18,75%, dan padanannya dalam uang tunai adalah \$203.125. Aspek menarik dalam cerita ini adalah Sam tetap selalu tak mau rugi. Namun, pengumpulan pertarungan menguntungkan dengan cepat mengurangi probabilitas rugi, dan dampak ketidaksukaan rugi terhadap preferensinya juga berkurang.

Sekarang saya mau berceramah kepada Sam jika dia menolak tawaran satu kali saja pertarungan sangat menguntungkan, dan kepada Anda jika Anda, seperti dia, punya ketidaksukaan rugi yang tak beralasan:

Saya bersimpati dengan ketidaksukaan Anda rugi dalam berjudi, tapi sikap itu membuat Anda kehilangan uang. Mohon perhatikan

pertanyaan ini: Apa nyawa Anda tinggal sedikit lagi? Apakah ini tawaran terakhir pertarungan kecil menguntungkan yang akan Anda pertimbangkan? Tentu saja kecil kemungkinannya Anda ditawari pertarungan persis seperti itu lagi, tapi Anda akan dapat banyak kesempatan untuk mempertimbangkan pertarungan-pertarungan menarik dengan taruhan yang sangat kecil dibanding kekayaan Anda. Anda bisa mendapat keuntungan uang yang besar jika Anda bisa melihat tiap-tiap pertarungan itu sebagai bagian sekumpulan pertarungan kecil dan mengulang mantra yang akan mendekatkan Anda dengan rasionalitas ekonomi: untung sedikit, rugi sedikit. Tujuan utama mantra itu adalah mengendalikan tanggapan emosional Anda ketika benar-benar rugi. Jika Anda bisa menganggapnya efektif, ingat-ingatlah mantra itu ketika memutuskan apakah mau menerima risiko kecil dengan nilai harapan positif atau tidak. Ingat syarat berikut ketika menggunakan mantra:

- ❑ Mantra manjur ketika pertarungan-pertarungan benar-benar terpisah satu sama lain; tidak berlaku ke beberapa investasi di industri yang sama, yang bakal rugi berbarengan.
- ❑ Mantra hanya manjur ketika kemungkinan kerugian tak menyebabkan Anda mengkhawatirkan total kekayaan Anda. Jika Anda menganggap kerugian sebagai kabar buruk cukup besar terhadap masa depan ekonomi Anda, hati-hati!
- ❑ Mantra jangan diterapkan untuk jangka panjang, ketika probabilitas menangnya sangat kecil pada tiap pertarungan.

Jika bisa memiliki disiplin emosional yang dibutuhkan aturan ini, Anda tak akan pernah mempertimbangkan satu pertarungan kecil secara terisolasi atau merasa tak mau rugi menghadapi pertarungan kecil sampai Anda sekarat—dan ketika itu pun Anda tetap merasa demikian.

Nasihat itu tidak tak bisa diikuti. Para pialang berpengalaman di pasar uang hidup menurutnya tiap hari, membentengi diri dari rasa sakit karena rugi dengan *pemingkaian lebar*. Seperti sudah disebutkan, sekarang kita tahu bahwa subjek percobaan dapat hampir dihilangkan

rasa tak mau ruginya (dalam konteks tertentu) dengan membujuk mereka untuk "berpikir seperti pedagang", sebagaimana pelaku jual beli kartu bisbol berpengalaman yang tak rentan terkena efek pusaka seperti pemula. Para mahasiswa membuat keputusan berisiko (menerima atau menolak pertaruhan yang dapat menyebabkan rugi) dengan berbagai instruksi. Dalam kondisi pembungkaman sempit, mereka disuruh "buat keputusan seolah itu satu-satunya keputusan" dan menerima emosi. Instruksi untuk pembungkaman lebar suatu keputusan antara lain "bayangkan diri sebagai pedagang", "Anda sering melakukan ini", dan "anggap sebagai satu dari banyak keputusan keuangan, yang akan digabungkan menjadi satu portofolio". Para pelaku percobaan mengukur tanggapan emosional peserta terhadap untung dan rugi dengan ukuran fisiologis, termasuk perubahan sifat penghantaran listrik pada kulit yang digunakan dalam deteksi kebohongan. Sebagaimana diperkirakan, pembungkaman lebar menumpulkan reaksi emosional terhadap rugi dan meningkatkan kesediaan mengambil risiko.

Perpaduan ketidaksukaan rugi dan pembungkaman sempit adalah kutukan yang mahal. Investor individual bisa menghindari kutukan itu, mendapat manfaat emosional pembungkaman lebar sambil menghemat waktu dan menghindari rasa sakit, dengan tidak sering-sering memeriksa investasinya. Mengikuti naik-turun harian itu merugikan, karena rasa sakit akibat rugi kecil-kecil yang sering terjadi melebihi rasa gembira akibat untung kecil-kecil yang juga sering terjadi. Satu kali tiap tiga bulan itu cukup, dan boleh jadi lebih dari cukup untuk investor individual. Selain memperbaiki mutu emosional kehidupan, sikap sengaja menghindari hasil jangka pendek memperbaiki mutu keputusan dan hasil. Reaksi tipikal jangka pendek terhadap kabar buruk adalah meningkatnya rasa tak mau rugi. Investor yang mendapat umpan balik berupa kumpulan menerima kabar buruk yang lebih jarang cenderung lebih sedikit mengalami ketidaksukaan rugi dan akhirnya jadi lebih kaya. Anda juga menjadi lebih jarang mengacak-acak portofolio tanpa diperlukan jika Anda tak tahu bagaimana perkembangan tiap saham di dalamnya tiap hari (atau tiap minggu atau bahkan tiap bulan). Komitmen untuk tak berubah posisi selama periode tertentu (sama dengan "mengunci" suatu investasi) memperbaiki prestasi keuangan.

KEBIJAKAN RISIKO

Pembuat keputusan yang rawan melakukan pembingkaian sempit membentuk satu preferensi tiap kali menghadapi pilihan berisiko. Mereka lebih baik punya *kebijakan risiko* yang diterapkan secara rutin ketika ada masalah semacam itu. Contoh kebijakan risiko yang familier adalah "selalu ambil yang pembayaran klaimnya paling besar ketika membeli asuransi" dan "jangan pernah membeli perpanjangan garansi". Kebijakan risiko adalah bingkai lebar. Dalam contoh-contoh asuransi, Anda memperkirakan kemungkinan hilangnya seluruh pembayaran klaim, atau kerusakan barang yang tak diasuransikan. Perkara yang relevan adalah kemampuan Anda mengurangi atau menyingkirkan rasa sakit karena kerugian yang sewaktu-waktu terjadi dengan berpikir bahwa kebijakan yang menyebabkannya hampir pasti akan menguntungkan secara finansial dalam jangka panjang.

Suatu kebijakan risiko yang mengumpulkan beberapa keputusan itu sepadan dengan pandangan dari luar terhadap masalah-masalah perencanaan yang sudah saya bahas. Pandangan dari luar menggeser fokus dari hal-hal spesifik dalam situasi sekarang ke statistika hasil dalam situasi-situasi serupa. Kebijakan risiko adalah bingkai lebar yang memasukkan suatu pilihan yang berisiko ke dalam satu set pilihan serupa.

Pandangan dari luar dan kebijakan risiko adalah penangkal dua bias yang memengaruhi banyak keputusan: optimisme berlebihan dalam sesat pikir perencanaan dan waspada berlebihan akibat ketidaksukaan rugi. Dua bias itu saling berlawanan. Optimisme berlebihan melindungi individu dan organisasi dari efek ketidaksukaan rugi yang melumpuhkan; ketidaksukaan rugi melindungi dari optimisme berlebihan. Hasilnya lumayan nyaman bagi pembuat keputusan. Orang-orang optimis percaya bahwa keputusan yang dibuat lebih bijak daripada sebenarnya, dan pembuat keputusan yang tak mau rugi dengan tepat menolak usul kurang baik yang bisa saja diterima. Tentu saja tidak ada jaminan bias-bias itu akan saling meniadakan di semua situasi. Organisasi yang dapat menyingkirkan optimisme berlebihan dan ke-

tidaksukaan rugi berlebihan harus melakukannya. Paduan pandangan dari luar dan kebijakan risiko harus menjadi tujuan.

Richard Thaler memberitahu saya mengenai satu diskusi mengenai pembuatan keputusan antara dia dan manajer tertinggi 25 divisi suatu perusahaan besar. Dia meminta para manajer mempertimbangkan satu pilihan berisiko yang bisa menyebabkan mereka kehilangan sejumlah besar uang yang mereka kendalikan atau mendapat uang dua kali lipat jumlah itu, dengan probabilitas kedua pilihan yang sama besar. Tak seorang pun yang mau mengikuti pertaruhan berbahaya itu. Thaler lalu beralih ke CEO perusahaan yang juga hadir dan meminta pendapatnya. Tanpa ragu sang CEO menjawab, "Saya mau mereka semua menerima risikonya." Dalam konteks percakapan itu, wajar jika CEO memakai bingkai lebar yang mencakup ke-25 pertaruhan. Seperti Sam yang menghadapi 100 lemparan koin, sang CEO dapat mengandalkan agregasi statistik untuk mengurangi risiko keseluruhan.

BICARA TENTANG KEBIJAKAN RISIKO

"Katakan kepadanya supaya berpikir seperti pedagang! Untung sedikit, rugi sedikit."

"Saya memutuskan mengevaluasi portofolio saya sekali saja tiap tiga bulan. Saya terlalu tak suka rugi kalau harus membuat keputusan sesudah melihat naik turunnya harga harian."

"Mereka tak pernah membeli perpanjangan garansi. Itu kebijakan risiko mereka."

"Tiap eksekutif kami tidak mau rugi dalam wilayahnya sendiri. Itu wajar, tapi akibatnya organisasi ini kurang banyak mengambil risiko."

MENCATAT SKOR

Kecuali bagi orang sangat miskin, yang pendapatannya hanya untuk bertahan hidup, motivator utama pencarian uang tidak mesti ekonomi. Bagi hartawan yang mencari tambahan satu miliar, bahkan bagi peserta proyek ekonomi percobaan yang mengincar tambahan satu dolar, uang hanya perwakilan untuk nilai dalam skala harga diri dan prestasi. Ganjaran dan hukuman, janji dan ancaman, semua ada dalam kepala kita. Dengan saksama kita mencatat skor semuanya. Semua hal itu membentuk preferensi kita dan memotivasi tindakan kita, seperti insentif yang disediakan di lingkungan sosial. Alhasil, kita menolak menyetop kerugian ketika tindakan tersebut sama dengan mengakui kegagalan, kita bisa menjauhi tindakan yang dapat mengarah ke penyesalan, dan kita menarik garis khayal tapi tegas antara pengabaian dan perintah, tidak berbuat dan berbuat, karena rasa tanggung jawab lebih besar pada satu pilihan dibanding yang lainnya. Mata uang pamungkas yang memberi imbalan atau hukuman sering bersifat emosional, suatu bentuk pertukaran mental yang tak pelak lagi menciptakan konflik kepentingan ketika individu bertindak sebagai pelaku yang mewakili suatu organisasi.

REKENING MENTAL

Richard Thaler selama bertahun-tahun kagum dengan analogi antara dunia akuntansi dan rekening mental yang kita gunakan untuk menata dan menjalankan hidup kita, dengan hasil yang kadang konyol dan kadang membantu sekali. Ada beberapa jenis rekening mental. Kita menaruh uang kita di berbagai rekening, yang kadang berwujud fisik dan kadang hanya berwujud mental. Kita punya uang belanja, tabungan umum, tabungan pendidikan anak, dan dana darurat kesehatan. Ada hierarki jelas dalam kesediaan kita mengambil uang dari rekening-rekening itu untuk memenuhi kebutuhan. Kita menggunakan rekening untuk mengendalikan diri, seperti dalam menyusun anggaran rumah tangga, membatasi konsumsi harian kopi espresso, atau menambah waktu untuk berolahraga. Sering kali kita membayar untuk mengendalikan diri, contohnya menaruh uang di rekening tabungan sambil tetap berutang dengan kartu kredit. Ekon dalam model pelaku rasional tidak menggunakan akuntansi mental: mereka punya pandangan komprehensif atas semua hasil dan didorong oleh insentif dari luar. Bagi Manusia, rekening mental adalah bentuk pembingkai sempit, yang membuat segala urusan bisa dikendalikan dan dikelola oleh akal budi yang terbatas.

Rekening mental digunakan secara luas untuk mencatat skor. Ingat bahwa pegolf profesional memukul lebih baik kalau menghindari *bo-gey* daripada kalau mengejar *birdie*. Satu kesimpulan yang bisa kita ambil adalah bahwa pegolf terbaik membuat rekening terpisah untuk tiap lubang; mereka tak hanya menggunakan satu rekening untuk keberhasilan secara keseluruhan. Satu contoh ironis yang Thaler ceritakan di satu artikel awal tetap menjadi salah satu gambaran terbaik mengenai cara akuntansi mental memengaruhi perilaku:

Dua penggemar berat olahraga berencana bepergian sejauh 40 mil untuk menonton satu pertandingan bola basket. Salah seorang membayar sendiri tiketnya; yang lainnya baru mau membeli tiket tapi dia lalu diberi tiket gratis oleh seorang teman. Badai salju diumumkan akan terjadi pada malam pertandingan. Di antara kedua pemegang

tiket, yang mana yang lebih mungkin menembus badai salju untuk menonton pertandingan?

Jawabannya segera didapat: kita tahu bahwa penggemar olahraga yang membayar sendiri tiketnya lebih mungkin pergi menembus badai. Akuntansi mental memberi penjelasannya. Kita berasumsi bahwa kedua penggemar membuka rekening mental untuk pertandingan yang mereka ingin tonton. Kalau gagal menonton, rekening akan ditutup dengan saldo negatif. Tanpa peduli bagaimana caranya mendapat tiket, keduanya akan kecewa—tapi saldo akhir jelas lebih negatif bagi yang beli tiket dan sudah mengeluarkan uang tapi tidak menonton pertandingan. Karena tetap di rumah itu lebih buruk bagi orang ini, dia lebih termotivasi untuk menonton pertandingan sehingga lebih mungkin berusaha menembus badai. Itulah perhitungan tersirat neraca emosional, seperti yang biasa dilakukan Sistem 1 tanpa disengaja. Emosi yang orang kaitkan dengan keadaan rekening mental tidak diakui dalam teori ekonomi standar. Ekon bakal menyadari bahwa tiket sudah dibayar dan tidak bisa dikembalikan. Biayanya sudah "tertanam" dan si Ekon tak bakal peduli apakah dia sudah membeli sendiri tiket pertandingan atau mendapatnya dari teman (jika Ekon punya teman). Untuk menerapkan perilaku rasional itu, kiranya Sistem 2 harus sadar mengenai kemungkinan sebaliknya: "Apa saya masih bakal menyetir menembus badai salju kalau tiketnya saya dapatkan gratis dari teman?" Diperlukan akal budi yang aktif dan disiplin untuk mengajukan pertanyaan sukar itu.

Satu kesalahan yang terkait menjangkiti investor individual ketika menjual saham dari portofolionya:

Anda butuh uang untuk biaya pernikahan putri Anda dan harus menjual sebagian saham. Anda ingat harga beli tiap saham dan bisa mengingat mana yang harganya naik (yang bernilai lebih tinggi sekarang daripada harga belinya dulu) dan yang harganya turun. Di antara saham yang Anda miliki, Blueberry Tiles termasuk yang naik; jika menjualnya sekarang Anda akan untung \$5,000. Anda juga punya saham Tiffany Motors, yang sekarang harganya \$5,000 di

bawah harga beli awal. Harga kedua saham stabil dalam beberapa minggu terakhir. Yang mana yang lebih mungkin Anda jual?

Satu cara yang bisa diterima untuk merumuskan pemilihannya adalah seperti ini: "Saya dapat menutup rekening Blueberry Tiles dan mendapat kesuksesan dalam catatan prestasi saya sebagai investor. Atau saya dapat menutup rekening Tiffany Motors dan mendapat kegagalan dalam catatan prestasi saya. Yang mana yang bakal saya lakukan?" Jika soalnya dibingkai sebagai pemilihan antara memberi kesenangan atau rasa sakit, Anda pasti akan menjual Blueberry Tiles dan menikmati rasa menjadi investor hebat. Sebagaimana bisa diperkirakan, riset keuangan telah mendokumentasikan preferensi besar untuk menjual saham yang harganya naik dibanding yang turun—bias yang telah diberi label besar: *efek disposisi*.

Efek disposisi adalah satu contoh *pembingkaian sempit*. Investor telah membuat rekening untuk tiap saham yang dia beli, dan dia ingin menutup tiap rekening dengan saldo positif. Pelaku rasional bakal punya pandangan menyeluruh atas portofolio dan menjual saham yang paling kecil kemungkinannya menghasilkan keuntungan pada masa depan, tanpa mempertimbangkan saham itu naik atau turun harganya. Amos memberitahu saya mengenai satu percakapan dengan seorang penasihat keuangan, yang menanyakan daftar lengkap saham di portofolio Amos, termasuk harga beli tiap saham. Ketika Amos balik bertanya, "Bukankah seharusnya itu tidak penting?" si penasihat keuangan terlihat heran. Rupanya dia selalu percaya bahwa keadaan rekening mental adalah hal yang sah dipertimbangkan.

Tebakan Amos mengenai kepercayaan si penasihat keuangan barangkali benar, tapi Amos salah ketika mengesampingkan harga beli. Harga beli memang penting dan harus dipertimbangkan, bahkan oleh Ekon. Efek disposisi adalah bias yang mahal karena pertanyaan menjual saham yang harganya naik atau turun punya jawaban jelas, dan bukannya tak berpengaruh. Jika lebih peduli dengan kekayaan Anda dibanding emosi, Anda akan menjual saham Tiffany Motors yang merugikan dan memegang saham Blueberry Tiles yang menguntungkan. Setidaknya

di Amerika Serikat, pajak memberi insentif kuat: realisasi rugi mengurangi pajak, sementara menjual saham yang menguntungkan malah dikenai pajak. Fakta dasar kehidupan keuangan itu diketahui semua investor Amerika, dan menentukan keputusan yang mereka buat pada satu bulan dalam setahun—investor Amerika menjual lebih banyak saham rugi pada Desember, ketika mereka memikirkan pajak. Tentu saja insentif pajak berlaku sepanjang tahun, tapi selama 11 bulan akuntansi mental mengalahkan akal sehat finansial. Alasan lain yang menentang penjualan saham menguntungkan adalah anomali pasar yang terdokumentasi baik bahwa saham yang baru naik harganya akan cenderung terus naik harganya, setidaknya untuk jangka pendek. Efek keseluruhannya besar: harapan keuntungan sesudah pajak dari menjual saham Tiffany, bukan Blueberry, adalah 3,4% pada tahun berikutnya. Menutup satu rekening mental dengan saldo positif itu menyenangkan, tapi ada harganya. Kesalahannya tak akan dilakukan Ekon, dan investor berpengalaman yang menggunakan Sistem 2 lebih jarang mengalaminya dibanding pemula.

Pembuat keputusan yang rasional hanya tertarik dengan konsekuensi masa depan investasi sekarang. Membenarkan kesalahan terdahulu tak menjadi perhatian Ekon. Keputusan untuk menanam tambahan andil dalam rekening yang rugi, ketika ada pilihan investasi yang lebih baik, dikenal sebagai *sesat pikir biaya tertanam*, suatu kesalahan mahal yang diamati dalam keputusan besar dan kecil. Mengendarai mobil menembus badai salju karena sudah beli tiket adalah kesalahan biaya tertanam.

Bayangkan satu perusahaan yang sudah mengeluarkan \$50 juta untuk satu proyek. Proyeknya sekarang sudah terlambat dari jadwal dan perkiraan hasil akhirnya lebih kecil dibanding ketika pada tahap perencanaan awal. Investasi tambahan \$60 juta diperlukan agar proyek bisa tetap berjalan. Usul alternatifnya adalah menginvestasikan jumlah yang sama ke proyek baru yang sekarang tampak bisa menghasilkan keuntungan lebih besar. Apa yang akan dilakukan perusahaan itu? Sering sekali suatu perusahaan yang terkena biaya tertanam lantas menyeterai menembus badai salju, memilih membuang uang daripada

menerima rasa malu menutup rekening yang merugikan. Situasi ini ada di sel atas kanan di pola empat, ketika pilihannya adalah antara kerugian pasti dan pertaruhan tak menguntungkan yang lebih sering dipilih secara tak bijak.

Kenaikan komitmen ke usaha yang gagal adalah kesalahan dari sudut pandang perusahaan tapi belum tentu kesalahan dalam sudut pandang seorang eksekutif yang "memiliki" proyek gagal itu. Membatalkan proyek akan menimbulkan noda permanen di riwayat si eksekutif, dan kepentingan pribadinya barangkali paling terlayani kalau dia berjudi terus dengan sumber daya organisasi sambil berharap bisa mengembalikan investasi awal—atau setidaknya menunda hari penghabisan. Dengan adanya biaya tertanam, insentif si eksekutif tidak sejalan dengan tujuan perusahaan dan kepentingan pemegang saham; ini satu tipe permasalahan yang dikenal sebagai masalah agen. Dewan komisaris tahu mengenai konflik-konflik semacam itu dan sering mengganti CEO yang dibebani keputusan terdahulu dan enggan menghentikan kerugian. Anggota-anggota dewan komisaris tidak mesti percaya bahwa CEO baru lebih kompeten daripada yang digantikannya. Tapi mereka tahu dia tidak membawa rekening mental yang sama sehingga bisa lebih mampu mengabaikan biaya tertanam investasi masa lalu dalam mengevaluasi kesempatan terbaru.

Sesat pikir biaya tertanam membuat orang berlama-lama dalam pekerjaan yang buruk, pernikahan yang tak membahagiakan, dan proyek penelitian yang tak menjanjikan. Saya sering mengamati ilmuwan-ilmuwan muda berjuang menyelamatkan proyek gagal ketika mereka seharusnya menyetop proyek itu dan memulai proyek baru. Untungnya, riset menunjukkan bahwa setidaknya dalam beberapa konteks, sesat pikir itu bisa diatasi. Sesat pikir biaya tertanam dikenali dan diajarkan sebagai kesalahan di kuliah ekonomi dan bisnis, dan rupanya itu berpengaruh bagus: ada bukti bahwa mahasiswa pascasarjana di bidang-bidang tersebut lebih bersedia meninggalkan proyek yang gagal dibanding mahasiswa bidang lain.

PENYESALAN

Penyesalan adalah suatu emosi, sekaligus hukuman yang kita beri kepada diri kita sendiri. Rasa takut menyesal adalah faktor di banyak keputusan yang dibuat orang ("Jangan lakukan ini, nanti kamu menyesal" adalah peringatan yang umum), dan pengalaman menyesal yang sebenarnya itu akrab dengan kita. Keadaan emosional tersebut telah dijabarkan dengan baik oleh dua psikolog Belanda, yang menyatakan bahwa penyesalan "disertai perasaan bahwa seharusnya kita tahu lebih baik, dengan perasaan yang merasuk, dengan pemikiran mengenai kesalahan yang dibuat dan kesempatan-kesempatan yang hilang, dengan kecenderungan untuk menghukum diri sendiri dan memperbaiki kesalahan, dan keinginan membatalkan yang sudah terjadi dan mendapat kesempatan kedua." Rasa sesal yang kuat kita alami kalau kita bisa membayangkan dengan mudah melakukan sesuatu yang berbeda dengan yang benar-benar dilakukan.

Penyesalan adalah salah satu emosi kontrafaktual yang dipicu ketersediaan alternatif terhadap realitas. Sesudah tiap kecelakaan pesawat ada saja cerita tentang penumpang yang "seharusnya" tidak berada di pesawat itu—tapi dapat kursi pada saat terakhir, atau dipindah dari pesawat lain, atau mestinya terbang kemarin tapi harus menunda. Ciri umum cerita-cerita menyentuh itu adalah melibatkan peristiwa yang tak biasa—dan peristiwa tak biasa lebih mudah dibatalkan dalam khayalan dibanding peristiwa biasa. Ingatan asosiatif mengandung representasi dunia normal dan aturan-aturannya. Peristiwa tak normal menarik perhatian, juga mengaktifkan gagasan mengenai peristiwa yang kiranya normal dalam keadaan yang sama.

Untuk mengerti kaitan penyesalan dan normalitas, simak skenario berikut:

Mr. Brown hampir tak pernah memberi tumpangan kepada orang. Kemarin dia memberi tumpangan, lalu dia dirampok.

Mr. Smith sering memberi tumpangan kepada orang. Kemarin dia memberi tumpangan, lalu dia dirampok.

Di antara keduanya, siapa yang akan merasakan penyesalan lebih besar karena peristiwa itu?

Hasilnya tak mengejutkan: 88% responden menjawab Mr. Brown, 12% menjawab Mr. Smith.

Penyesalan tak sama dengan menyalahkan. Orang lain ditanyai begini mengenai insiden yang sama:

Siapa yang akan dikritik lebih keras oleh orang lain?

Hasilnya: Mr. Brown 23%, Mr. Smith 77%.

Penyesalan dan menyalahkan sama-sama dipicu perbandingan dengan norma, tapi norma yang relevannya berbeda. Emosi yang dialami Mr. Brown dan Mr. Smith dikuasai apa yang biasa mereka lakukan terhadap orang yang mencari tumpangan. Memberi tumpangan itu peristiwa abnormal untuk Mr. Brown, dan kebanyakan orang akan memperkirakan dia merasa lebih menyesal. Tapi pengamat yang juga menilai akan membandingkan kedua orang dengan norma konvensional perilaku yang masuk akal dan cenderung menyalahkan Mr. Smith karena sering mengambil risiko tanpa alasan. Kita tergoda menyatakan bahwa Mr. Smith memang selayaknya mengalami hal itu dan Mr. Brown hanya sial. Tapi Mr. Brown-lah yang lebih mungkin menghukum diri sendiri, karena dia bertindak tak seperti biasa ketika itu.

Para pembuat keputusan tahu mereka rawan penyesalan, dan antisipasi terhadap emosi menyakitkan tersebut berperan di banyak keputusan. Hebatnya, intuisi mengenai penyesalan itu seragam dan meyakinkan, seperti digambarkan contoh berikut.

Paul memiliki saham di perusahaan A. Tahun lalu dia berpikir untuk beralih ke saham di perusahaan B, tapi tak jadi melakukannya. Sekarang dia tahu bahwa dia bakal lebih untung \$1,200 andai dia jadi berganti memegang saham perusahaan B.

George memiliki saham di perusahaan B. Tahun lalu dia beralih ke saham perusahaan A. Sekarang dia tahu bahwa dia bakal lebih untung \$1,200 andai dia tetap memegang saham perusahaan B.

Siapa yang merasa lebih menyesal?

Hasilnya jelas: 8% responden menjawab Paul, 92% menjawab George.

Itu mengherankan, karena situasi kedua investor secara objektif identik. Keduanya sama-sama memiliki saham A sekarang dan bakal lebih untung yang sama besar andai memiliki saham B. Satu-satunya perbedaan adalah bahwa George bertindak, sementara Paul tak bertindak. Contoh kecil itu menggambarkan cerita lebih besar: orang memperkirakan akan mengalami reaksi emosional lebih kuat (termasuk penyesalan) terhadap hasil yang disebabkan karena bertindak ketimbang hasil yang sama ketika disebabkan karena tak bertindak. Hal ini diperkuat dalam konteks judi: orang berharap lebih bahagia ketika berjudi dan mendapat sejumlah uang dibanding tidak berjudi dan mendapat uang yang sama jumlahnya. Asimetrimya kira-kira sama kuat untuk kerugian, dan berlaku untuk sikap menyalahkan juga. Kuncinya bukan perbedaan antara pengabaian dan perintah, melainkan perbedaan antara keadaan biasa dan tindakan yang menyimpang dari keadaan biasa. Ketika kita menyimpang dari keadaan biasa, kita bisa mudah membayangkan norma—dan jika norma dikaitkan dengan konsekuensi buruk, kesenjangan antara keduanya bisa menjadi sumber emosi yang menyakitkan. Keadaan biasa ketika memiliki saham adalah tak menjualnya, sementara keadaan biasa ketika bertemu teman pada pagi hari adalah menyapanya. Menjual saham dan tidak menyapa teman adalah penyimpangan dari keadaan biasa dan calon sumber penyesalan atau tindakan menyalahkan.

Dalam satu demonstrasi meyakinkan atas kekuatan pilihan standar, para peserta percobaan bermain *blackjack* di komputer. Beberapa pemain ditanya "Mau tambah kartu?" sementara yang lain ditanya "Mau tetap pegang kartu-kartu yang sama?" Apa pun pertanyaannya, jawaban ya dikaitkan dengan penyesalan yang lebih besar dibanding jawaban tidak jika hasilnya buruk! Pertanyaan itu rupanya memicu jawaban standar, yaitu "Saya tak punya keinginan kuat untuk melakukannya." Penyimpangan dari yang standarlah yang menghasilkan penyesalan. Situasi lain ketika tindakan menjadi keadaan biasa adalah ketika situasi pelatih tim olahraga yang timnya baru mengalami kekalahan besar pada pertandingan terakhir. Si pelatih diharapkan mengganti

pemain atau strategi, dan kegagalan melakukannya akan membuat dia disalahkan atau menyesal.

Asimetri dalam risiko penyesalan mendukung pilihan yang konvensional dan menghindari risiko. Bias itu muncul di banyak konteks. Konsumen yang diingatkan bahwa mereka bisa menyesal karena pilihan mereka menunjukkan preferensi yang meningkat ke pilihan konvensional, dan lebih memilih merek terkenal daripada yang biasa. Perilaku manajer dana menjelang akhir tahun juga menunjukkan pengaruh persiapan menghadapi evaluasi: mereka cenderung membersihkan portofolio dari saham yang tak konvensional dan bisa dipertanyakan. Bahkan keputusan hidup mati pun bisa terpengaruh. Bayangkan seorang dokter dengan pasien yang sakit keras. Satu cara penanganan sesuai dengan standar perawatan normal; yang lainnya tak biasa. Si dokter punya alasan untuk percaya bahwa penanganan yang tak biasa bisa meningkatkan peluang pasien sembuh, tapi buktinya kurang meyakinkan. Dokter yang mengusulkan penanganan tak biasa menghadapi risiko menyesal, disalahkan, dan mungkin digugat. Dalam kilas balik, lebih mudah kiranya membayangkan pilihan normal; pilihan abnormal akan mudah dibatalkan. Memang, hasil yang baik akan menaikkan reputasi dokter yang berani melakukan hal tak biasa, tapi potensi manfaatnya lebih kecil daripada potensi kerugian karena keberhasilan biasanya hasil yang lebih normal daripada kegagalan.

TANGGUNG JAWAB

Kerugian diberi bobot setidaknya dua kali lipat keuntungan di beberapa konteks: pilihan antar pertaruhan, efek pusaka, dan reaksi terhadap perubahan harga. Koefisien ketidaksukaan rugi jauh lebih tinggi di beberapa situasi. Khususnya, Anda boleh jadi lebih tak mau rugi untuk aspek-aspek kehidupan Anda yang lebih penting daripada uang, seperti kesehatan. Selanjutnya, keengganan Anda untuk "menjual" barang-barang yang Anda anggap "pusaka" penting meningkat drastis ketika tindakan itu bisa membuat Anda bertanggung jawab atas suatu hasil yang sangat buruk. Karya klasik awal Richard Thaler mengenai

perilaku konsumen mencakup satu contoh meyakinkan, yang dimodifikasi sedikit pada pertanyaan berikut:

Anda telah terpapar satu penyakit yang jika menular menyebabkan kematian cepat tanpa rasa sakit dalam satu minggu. Probabilitas Anda tertular penyakit itu adalah $1/1.000$. Ada vaksin yang hanya efektif sebelum gejala penyakit itu muncul. Berapa harga maksimal yang bersedia Anda bayar untuk vaksin itu?

Kebanyakan orang bersedia membayar jumlah yang cukup besar tapi terbatas. Menghadapi kemungkinan kematian itu tak enak, tapi risikonya kecil dan tampaknya tak masuk akal kalau habis-habisan menghindarinya. Sekarang lihat variasinya:

Diperlukan peserta untuk penelitian penyakit itu. Risikonya adalah mendapat peluang $1/1.000$ tertular penyakit tersebut. Berapa bayaran minimal yang bakal Anda minta agar Anda bersedia ikut program ini? (Anda tidak diperbolehkan membeli vaksin.)

Seperti bisa Anda perkirakan, bayaran yang diminta para peserta jauh lebih tinggi daripada harga yang mau mereka bayar untuk vaksin. Thaler melaporkan secara informal bahwa rasio tipikalnya adalah sekitar 50:1. Harga jual sangat tinggi itu mencerminkan dua ciri persoalan ini. Pertama, kita dianggap seharusnya tak menjual kesehatan; transaksi itu tidak dianggap sah dan keengganan terlibat diungkapkan dalam permintaan bayaran tinggi. Barangkali yang paling penting adalah Anda akan bertanggung jawab kalau hasilnya buruk. Anda tahu bila suatu pagi bangun dan merasakan gejala yang menandakan Anda akan segera mati, Anda akan merasa lebih menyesal di kasus kedua dibanding yang pertama, karena Anda bisa saja menolak gagasan menjual kesehatan tanpa perlu berhenti untuk memikirkan harga. Anda bisa saja tetap pada pilihan standar dan tak melakukan apa-apa, dan kemungkinan itu akan menghantui Anda sepanjang sisa hidup.

Survei reaksi orangtua terhadap satu obat pembasmi serangga yang berpotensi berbahaya, yang sebelumnya sudah disebut, juga mencakup

pertanyaan mengenai kesediaan menerima risiko yang meningkat. Para peserta survei diminta membayangkan bahwa mereka menggunakan obat serangga dengan risiko kasus keracunan 15 per 10.000 botol. Obat serangga yang lebih murah juga tersedia, dengan peningkatan risiko dari 15 ke 16 per 10.000 botol. Para orangtua diminta pendapat mengenai berapa perbedaan harga yang bakal membuat mereka beralih membeli produk yang lebih murah (dan lebih tak aman). Lebih dari dua pertiga orangtua dalam survei menjawab bahwa mereka tak bakal membeli produk baru itu, berapa pun harganya! Jelas mereka tak suka gagasan menukar keamanan anak dengan uang. Minoritas yang menyatakan perbedaan harga bisa membuat mereka beralih menetapkan jumlah yang lebih besar dibanding kenaikan harga yang bersedia mereka bayar untuk perbaikan keamanan produk.

Siapa pun bisa mengerti dan bersimpati dengan keengganan para orangtua menukar bahkan sedikit saja peningkatan risiko terhadap anak dengan uang. Tapi perlu diperhatikan bahwa sikap tersebut tak koheren dan berpotensi merusak keamanan mereka yang kita hendak lindungi. Orangtua yang paling penyayang pun terbatas sumber daya waktu dan uangnya untuk melindungi anak (rekening mental penjagaan keselamatan anak punya anggaran terbatas), dan tampaknya masuk akal apabila sumber daya tersebut dikerahkan dengan cara yang menghasilkan manfaat sebesar-besarnya. Uang yang dapat dihemat dengan menerima peningkatan kecil pada risiko keracunan obat serangga jelas bisa digunakan untuk mengurangi risiko anak menghadapi bahaya lain, barangkali untuk membeli kursi mobil yang lebih aman atau penutup stopkontak. *Pertukaran tabu* yang menolak peningkatan risiko apa pun bukanlah cara ampuh menggunakan anggaran keselamatan. Malah, penolakan itu boleh jadi didorong rasa takut menyesal yang egois, bukan keinginan mengoptimalkan keamanan anak. Pemikiran "bagaimana kalau?" yang muncul di benak tiap orangtua yang sengaja melakukan pertukaran seperti itu adalah gambaran rasa menyesal atau malu yang bakal dia rasakan andaikata terjadi musibah akibat obat pembasmi serangga.

Ketidaksukaan yang kuat terhadap pertukaran peningkatan risiko dengan keuntungan lain terjadi dalam skala besar dalam hukum dan

peraturan yang mengatur risiko. Tren tersebut lebih kuat di Eropa, tempat prinsip kehati-hatian dini, yang mencegah tindakan apa pun yang bisa menimbulkan kerusakan, adalah doktrin yang diterima umum. Dalam konteks peraturan, prinsip kehati-hatian dini menimpakan keseluruhan beban pembuktian keamanan kepada siapa pun yang melakukan tindakan yang bisa membahayakan orang atau lingkungan. Banyak badan internasional telah menyatakan bahwa ketiadaan bukti ilmiah potensi bahaya belum menjadi pembenaran untuk mengambil risiko. Seperti ditunjukkan ahli hukum Cass Sunstein, prinsip kehati-hatian dini itu mahal, dan kalau ditafsirkan secara sempit bisa melumpuhkan. Sunstein menyebutkan serangkaian inovasi yang tak bakal lolos prinsip itu, termasuk "pesawat terbang, pendingin udara, antibiotika, mobil, klorin, vaksin cacar, bedah jantung terbuka, radio, lemari pendingin, vaksin cacar air, dan sinar X." Versi kuat prinsip kehati-hatian dini jelas tak bisa dipertahankan. Tapi *peningkatan ketidaksukaan rugi* tertanam dalam satu intuisi moral yang kuat dan tersebar luas; asalnya dari Sistem 1. Dilema antara sikap moral yang sangat tak mau rugi dan manajemen risiko yang efisien tak punya solusi yang sederhana dan meyakinkan.

Kita menghabiskan sebagian besar hari mengantisipasi dan mencoba menghindari rasa sakit emosional yang kita timbulkan kepada diri sendiri. Serserius apa seharusnya kita menghadapi hasil yang tak kasatmata itu, hukuman (dan sekali-sekali imbalan) dari diri sendiri yang kita alami selagi kita menghitung skor kehidupan kita? Ekon seharusnya tak punya semua itu, dan Manusia pun berat memilikinya. Rasa sakit emosional menimbulkan tindakan-tindakan yang merusak kekayaan individu, keampuhan kebijakan, dan kemaslahatan masyarakat. Tapi emosi penyesalan dan tanggung jawab moral itu nyata, dan kenyataan bahwa Ekon tidak memiliki keduanya mungkin tak relevan.

Khususnya, beralasankah apabila pilihan kita dipengaruhi antisipasi penyesalan? Kerentanan menyesal, seperti kerentanan pingsan, adalah kenyataan hidup yang harus dihadapi. Jika Anda seorang investor

yang cukup kaya dan berhati-hati, boleh jadi Anda mampu membeli kemewahan portofolio yang meminimalkan perkiraan penyesalan biarpun tidak memaksimalkan perolehan kekayaan.

Anda juga bisa melakukan tindakan-tindakan pencegahan yang akan melindungi Anda dari penyesalan. Barangkali yang paling berguna adalah terang-terangan mengakui bahwa Anda menghindari penyesalan. Jika Anda bisa ingat ketika keadaan memburuk bahwa Anda sudah memikirkan kemungkinan menyesal sebelum memutuskan, Anda mungkin akan lebih sedikit menyesal. Sebaiknya Anda juga tahu bahwa penyesalan dan bias kilas balik akan datang bersamaan, jadi apa pun yang bisa Anda lakukan untuk menghalangi kilas balik bisa membantu. Kebijakan pribadi saya untuk menghindari kilas balik adalah dengan bersikap sangat hati-hati atau sebaliknya sangat santai ketika membuat keputusan dengan konsekuensi jangka panjang. Kilas balik makin buruk ketika Anda baru berpikir sedikit, dan cukup untuk berkata kelak, "Saya hampir membuat pilihan yang lebih baik."

Daniel Gilbert dan para koleganya dengan provokatif mengklaim bahwa orang biasanya mengantisipasi lebih banyak penyesalan daripada yang akan mereka benar-benar alami, karena mereka meremehkan kemanjuran pertahanan psikologis yang akan mereka gunakan—yang dinamakan "sistem kekebalan psikologis". Saran Gilbert dan kawan-kawan, Anda sebaiknya jangan terlalu memikirkan penyesalan; kalau pun menyesal nanti, sakitnya akan lebih sedikit daripada yang Anda pikirkan sekarang.

BICARA TENTANG MENCATAT SKOR

"Dia punya rekening mental yang terpisah untuk pembelian tunai dan kredit. Saya terus-terusan mengingatkannya bahwa uang itu ya uang."

"Kita terus memegang saham itu hanya untuk menghindari menutup rekening mental kita dalam keadaan rugi. Ini efek disposisi."

"Kami menemukan satu masakan yang enak sekali di restoran itu dan tidak pernah mencoba yang lain, supaya tidak menyesal."

"Si penjual menunjukkan kursi mobil yang paling mahal dan dia berkata itu yang paling aman, dan saya jadi tidak tega membeli yang lebih murah. Rasanya seperti pertukaran tabu."

PEMBALIKAN

Anda mendapat tugas menentukan ganti rugi bagi korban kejahatan dengan kekerasan. Anda sedang mempertimbangkan kasus seorang laki-laki yang kehilangan fungsi lengan kanan karena luka tembak. Dia tertembak ketika berjalan melewati toko di lingkungannya yang sedang dirampok.

Ada dua toko yang terletak dekat rumah korban, salah satunya lebih sering dia kunjungi. Pertimbangkan dua skenario:

- (i) Perampokan terjadi di toko yang sering dia kunjungi.
- (ii) Toko langganannya sedang tutup karena ada pemakaman, jadi dia ke toko lain dan di toko itu dia tertembak.

Apakah toko tempat orang itu tertembak berpengaruh bagi ganti ruginya?

Anda membuat keputusan dalam evaluasi bersama, saat Anda memikirkan dua skenario sekaligus dan membuat perbandingan. Anda bisa menerapkan satu aturan. Jika Anda pikir skenario kedua layak mendapat ganti rugi lebih tinggi, Anda harus memberi nilai uang lebih tinggi kepadanya.

Ada kesepakatan hampir universal pada jawabannya: ganti rugi ha-

rus sama di kedua situasi. Ganti ruginya adalah untuk cedera yang menyebabkan cacat, jadi mengapa lokasi terjadinya harus berpengaruh? Evaluasi bersama kedua skenario memberi Anda kesempatan untuk memeriksa prinsip moral Anda mengenai faktor-faktor yang ada sangkut-pautnya dengan ganti rugi untuk korban. Bagi kebanyakan orang, lokasi bukan satu faktor itu. Seperti pada situasi lain yang membutuhkan perbandingan tersurat, kita berpikir lambat dan Sistem 2 terlibat.

Psikolog Dale Miller dan Cathy McFarland, yang pertama kali merancang kedua skenario, menyajikan keduanya ke berbagai orang untuk evaluasi tunggal. Dalam percobaan antar subjek mereka, tiap peserta hanya melihat satu skenario dan memberi nilai dolar kepadanya. Seperti bisa Anda tebak, Miller dan McFarland menemukan bahwa korban diberi ganti rugi lebih besar ketika dia tertembak di toko yang jarang dia kunjungi, ketimbang jika dia tertembak di toko langganannya. Rasa pedih, saudara dekat rasa menyesal, adalah perasaan kontrafaktual, yang timbul karena pemikiran "andai saja dia belanja di toko langganannya..." langsung muncul dalam benak. Mekanisme Sistem 1 yang akrab, substitusi dan penyesuaian intensitas, menerjemahkan kekuatan reaksi emosional terhadap cerita ke skala uang, menciptakan perbedaan besar pada ganti rugi dalam dolar.

Perbandingan antara kedua percobaan mengungkap kontras yang tajam. Hampir semua orang yang melihat kedua skenario bersama-sama (dalam subjek) menyetujui prinsip bahwa rasa pedih bukan sesuatu yang sah dipertimbangkan. Sayangnya prinsip itu hanya berlaku ketika kedua skenario dilihat bersama-sama, dan bukan seperti itu biasanya dalam kehidupan. Normalnya kita mengalami kehidupan dalam mode antar subjek, ketika pilihan lain yang bisa mengubah pikiran Anda tidak hadir, dan tentu saja WYSIATI. Alhasil, kepercayaan yang Anda setuju ketika memikirkan moralitas tidak mesti memengaruhi reaksi emosional Anda, dan intuisi moral yang muncul dalam benak Anda di berbagai situasi tidak konsisten secara internal.

Kesenjangan antara evaluasi tunggal dan evaluasi bersama atas skenario perampokan termasuk dalam kelompok besar pembalikan per-

timbangan dan pilihan. Pembalikan preferensi pertama ditemukan pada awal 1970-an, dan banyak pembalikan jenis lain dilaporkan selama bertahun-tahun.

MENANTANG ILMU EKONOMI

Pembalikan preferensi punya tempat penting dalam sejarah percakapan antara psikolog dan ekonom. Pembalikan yang menarik perhatian dilaporkan oleh Sarah Lichtenstein dan Paul Slovic, dua psikolog yang kuliah pascasarjana di University of Michigan bersama-sama Amos. Mereka melakukan percobaan mengenai preferensi antar pertaruhan, yang saya tunjukkan dalam versi disederhanakan.

Anda diminta memilih antara dua pertaruhan, yang akan dimainkan di roda rolet dengan 36 bagian.

Pertaruhan A: peluang $11/36$ mendapat \$160, peluang $25/36$ kehilangan \$15.

Pertaruhan B: peluang $35/36$ mendapat \$40, peluang $1/36$ kehilangan \$10.

Anda diminta memilih antara pertaruhan yang aman dan yang lebih berisiko: hampir pasti mendapat jumlah kecil, atau kesempatan kecil mendapat jumlah yang lebih besar dengan probabilitas rugi yang besar. Keamanan unggul, dan B merupakan pilihan yang lebih populer.

Sekarang perhatikan tiap pertaruhan secara terpisah: Jika Anda memiliki pertaruhan itu, berapa harga terendah yang akan Anda tetapkan untuk menjualnya? Ingat bahwa Anda tidak sedang tawar-menawar dengan siapa pun—tugas Anda hanya menetapkan harga terendah yang membuat Anda bersedia menyerahkan pertaruhan itu. Cobalah. Boleh jadi Anda mendapati bahwa hadiah yang bisa didapat jadi menonjol dalam tugas ini, dan evaluasi Anda mengenai nilai pertaruhan dijangkarkan di nilai itu. Hasilnya mendukung dugaan tersebut, dan harga jual pertaruhan A lebih tinggi daripada pertaruhan B. Itu pembalikan preferensi: orang memilih B dibanding A, tapi jika membayangkan memiliki hanya salah satunya, mereka

menetapkan nilai lebih tinggi untuk A dibanding B. Seperti di skenario perampokan, pembalikan preferensi terjadi karena evaluasi bersama memusatkan perhatian ke satu aspek situasi—kenyataan bahwa pertaruhan A lebih tak aman daripada pertaruhan B—yang kurang menonjol dalam evaluasi tunggal. Ciri-ciri yang menyebabkan perbedaan pertimbangan antar pilihan dalam evaluasi tunggal—rasa pedih karena korban berada di toko yang salah dan penjangkaran ke kemungkinan jumlah uang yang didapat—diredam atau tak relevan ketika pilihan-pilihan dievaluasi bersama. Reaksi emosional Sistem 1 jauh lebih mungkin memengaruhi evaluasi tunggal; perbandingan yang terjadi dalam evaluasi bersama selalu melibatkan penilaian yang lebih hati-hati dan berat, yang membutuhkan Sistem 2.

Pembalikan preferensi bisa dibuktikan dalam percobaan dalam subjek, ketika peserta percobaan menetapkan harga tiap pilihan sebagai bagian satu daftar panjang, dan juga memilih di antara pilihan-pilihan. Para peserta tak tahu mengenai ketidakkonsistennya, dan reaksi mereka ketika ditunjukkan bahwa mereka tak konsisten bisa menarik. Suatu wawancara tahun 1968 terhadap seorang peserta percobaan, yang dilakukan Sarah Lichtenstein, adalah klasik dalam bidang tersebut. Si pelaku percobaan berbicara panjang lebar dengan seorang peserta yang bingung, yang memilih satu pertaruhan dibanding yang lain lalu bersedia membayar uang untuk menukar barang yang dia baru pilih dengan yang baru dia tolak, dan terus bolak-balik menjalani siklus itu.

Ekon rasional kiranya tak rentan mengalami pembalikan preferensi, sehingga fenomena tersebut merupakan tantangan bagi model pelaku rasional serta teori ekonomi yang dibangun dengan model itu. Tantangan itu bisa saja diabaikan, tapi tidak. Beberapa tahun sesudah pembalikan preferensi dilaporkan, dua ahli ekonomi yang dihormati, David Grether dan Charles Plott, memublikasikan artikel di *American Economic Review* yang bergengsi, melaporkan penelitian mereka sendiri atas fenomena yang telah dijabarkan Lichtenstein dan Slovic. Itu barangkali penemuan pertama psikolog percobaan yang pernah menarik perhatian ahli ekonomi. Paragraf pembuka artikel Grether dan Plott itu dramatis tak seperti biasanya untuk makalah ilmiah, dan

maksud mereka jelas: "Telah dikumpulkan sejumlah data dan teori dalam psikologi yang seharusnya menarik bagi ahli ekonomi. Kalau diterima begitu saja, data itu tak konsisten dengan teori preferensi dan berdampak besar bagi prioritas riset dalam ilmu ekonomi.... Makalah ini melaporkan hasil serangkaian percobaan yang dirancang untuk menyangkal pekerjaan para psikolog sebagaimana diterapkan kepada ilmu ekonomi."

Grether dan Plott mendaftar tiga belas teori yang dapat menjelaskan penemuan para psikolog dan melaporkan percobaan-percobaan yang dirancang dengan baik untuk menguji teori-teori itu. Salah satu hipotesis mereka, yang jelas dianggap merendahkan oleh para psikolog, adalah bahwa hasil itu terjadi karena percobaannya dilakukan psikolog! Akhirnya hanya satu hipotesis yang tersisa: bahwa para psikolog benar. Grether dan Plott mengakui bahwa hipotesis itu adalah yang paling tak memuaskan dari sudut pandang teori preferensi standar, karena "memperkenankan pilihan individual bergantung kepada konteks pembuatan pilihan"—suatu pelanggaran doktrin koherensi.

Boleh jadi Anda berpikir hasil mengejutkan itu bakal menyebabkan para ahli ekonomi merenung, karena satu asumsi dasar teori mereka ditantang dan ditumbangkan. Tapi bukan seperti itu adanya di ilmu sosial, termasuk psikologi dan ekonomi. Kepercayaan teoretis dalam ilmu sosial itu kuat, dan diperlukan tak hanya satu penemuan menghebohkan untuk membuat teori mapan dipertanyakan serius. Malah, laporan Grether dan Plott yang layak dipuji kejujurannya hanya berpengaruh kecil kepada keyakinan para ahli ekonomi, barangkali termasuk Grether dan Plott sendiri. Tapi laporan itu menimbulkan kesediaan lebih besar di kalangan ahli ekonomi untuk menganggap serius riset psikologi dan sangat memajukan percakapan lintas bidang ilmu.

KATEGORI

"Setinggi apakah John?" Jika John setinggi 1,5 meter, jawaban Anda bergantung kepada umurnya; dia dianggap jangkung sekali kalau

umurnya 6 tahun, dan pendek kalau umurnya 16 tahun. Sistem 1 Anda otomatis mengambil norma yang relevan, dan makna skala tinggi tubuh otomatis disesuaikan. Anda juga bisa menyesuaikan intensitas antar kategori dan menjawab pertanyaan, "Semahal apakah hidangan restoran yang setara dengan tinggi John?" Jawaban Anda akan bergantung kepada umur John lagi: hidangan itu akan lebih murah jika John berumur 16, bukan 6 tahun.

Sekarang lihatlah ini:

John berumur 6 tahun. Tinggi badannya 1,5 meter.

Jim berumur 16 tahun. Tinggi badannya 1,55 meter.

Dalam evaluasi tunggal, semua orang akan setuju bahwa John sangat jangkung dan Jim tidak, karena keduanya dibandingkan dengan norma yang berbeda. Jika Anda ditanya perbandingan langsung, "Apakah John setinggi Jim?" Anda akan menjawab bahwa John tidak setinggi Jim. Tidak ada kejutan dan hanya sedikit ambiguitas. Tapi dalam situasi lain, proses objek dan peristiwa mendapat konteks sendiri dalam perbandingan bisa menyebabkan pilihan tak koheren dalam hal-hal serius.

Semestinya Anda tak mendapat kesan bahwa evaluasi tunggal dan bersama selalu tak konsisten satu sama lain, atau bahwa pertimbangan itu selalu kacau. Dunia kita dipecah menjadi kategori-kategori dengan norma masing-masing, seperti anak laki-laki umur enam tahun atau meja. Pertimbangan dan preferensi itu koheren dalam tiap kategori tapi berpotensi tak koheren ketika objek yang dievaluasi termasuk kategori yang berbeda. Contoh, jawab tiga pertanyaan berikut:

Mana yang Anda lebih suka, apel atau persik?

Mana yang Anda lebih suka, steak atau semur?

Mana yang Anda lebih suka, apel atau steak?

Pertanyaan pertama dan kedua merujuk ke barang-barang yang termasuk kategori yang sama, dan Anda langsung tahu yang mana

yang Anda lebih sukai. Selain itu, Anda bakal mendapat peringkat yang sama dari evaluasi tunggal ("Seberapa suka apelkah Anda?" dan "Seberapa suka persikkah Anda?") karena apel dan persik sama-sama buah. Tidak akan ada pembalikan preferensi karena buah yang berbeda dibandingkan dengan norma yang sama dan secara tersirat dibandingkan satu sama lain juga dalam evaluasi bersama. Berbeda dengan pertanyaan dalam satu kategori, tidak ada jawaban yang stabil untuk perbandingan apel dan steak. Tak seperti apel dan persik, apel dan steak tidak saling menggantikan dan tidak memenuhi kebutuhan yang sama. Kadang Anda ingin steak dan kadang Anda ingin apel, tapi Anda jarang bilang yang satu bisa menggantikan yang lain.

Bayangkan Anda menerima e-mail dari satu organisasi yang biasanya Anda percayai, meminta sumbangan untuk suatu tujuan:

Lumba-lumba di banyak tempat pembiakan terancam pencemaran, yang bakal menyebabkan penurunan populasi lumba-lumba. Dana khusus yang didukung sumbangan pribadi telah diadakan untuk menyediakan tempat pembiakan bebas polusi bagi lumba-lumba.

Asosiasi apa saja yang ditimbulkan permintaan itu? Anda sadar atau tidak, gagasan dan ingatan mengenai tujuan lain yang berkaitan muncul dalam benak. Proyek-proyek yang dimaksudkan untuk melestarikan spesies langka lebih mungkin diingat. Evaluasi dimensi BAIK-BURUK adalah operasi otomatis Sistem 1, dan Anda membentuk kesan kasar mengenai peringkat lumba-lumba di antara spesies-spesies yang Anda pikirkan. Lumba-lumba jauh lebih menarik daripada, misalnya, musang, keong, atau ikan mas—peringkatnya lumayan tinggi dalam kumpulan spesies yang langsung dibandingkan dengannya.

Pertanyaan yang Anda mesti jawab bukanlah mengenai apakah Anda lebih suka lumba-lumba daripada ikan mas; Anda diminta memberi jumlah uang. Tentu saja, boleh jadi Anda tahu dari pengalaman permintaan terdahulu bahwa Anda tak pernah menanggapi permintaan semacam ini. Selama beberapa menit, bayangkan diri Anda sebagai orang yang menyumbang apabila diminta seperti itu.

Seperti banyak pertanyaan sukar lain, pemberian nilai dolar bisa dilakukan dengan substitusi dan penyesuaian intensitas. Pertanyaan dolar itu sukar, tapi ada pertanyaan lain yang langsung tersedia. Karena Anda suka lumba-lumba, Anda barangkali akan merasa bahwa menyelamatkan lumba-lumba itu baik. Langkah berikutnya, yang juga otomatis, menghasilkan jumlah dolar dengan menerjemahkan intensitas rasa suka Anda terhadap lumba-lumba ke skala sumbangan. Anda tahu mengenai skala sumbangan Anda sebelumnya untuk tujuan lingkungan hidup, yang bisa berbeda dengan skala sumbangan Anda ke politik atau tim sepak bola atau almamater Anda. Anda tahu jumlah sebesar apa yang dianggap sumbangan "sangat besar" untuk Anda dan jumlah sebesar apa yang "besar" "biasa" dan "kecil". Anda juga punya skala untuk sikap Anda terhadap spesies (dari "suka sekali" sampai "tidak suka"). Oleh karena itu Anda bisa menerjemahkan sikap Anda ke skala dolar, bergerak otomatis dari "suka sekali" ke "sumbangan besar" dan dari sana ke jumlah dolar.

Pada kesempatan lain, Anda mendapat permintaan yang berbeda:

Pekerja pertanian, yang terpapar matahari berjam-jam, lebih banyak terkena kanker kulit daripada masyarakat umum. Pemeriksaan kesehatan secara teratur bisa mengurangi risikonya. Akan diadakan dana untuk mendukung pemeriksaan kesehatan bagi kelompok-kelompok berisiko.

Apakah ini masalah yang mendesak? Kategori apa yang diingat sebagai norma ketika Anda memutuskan apakah sesuatu mendesak atau tidak? Jika secara otomatis menggolongkan masalah itu sebagai perkara kesehatan masyarakat, barangkali Anda menganggap ancaman kanker kulit terhadap pekerja pertanian tidak begitu penting di antara berbagai isu—hampir pasti lebih rendah daripada peringkat lumba-lumba di antara berbagai spesies yang terancam punah. Selagi menerjemahkan kesan Anda mengenai pentingnya perkara kanker kulit secara relatif menjadi sejumlah dolar, boleh jadi Anda akan mengajukan jumlah sumbangan yang lebih kecil dibanding yang Anda tawarkan untuk

melindungi satu hewan yang menarik. Dalam percobaan, lumba-lumba menarik sumbangan yang agak lebih besar dalam evaluasi tunggal dibanding pekerja pertanian.

Lalu, pikirkan kedua kasus dalam evaluasi bersama. Di antara keduanya, yang mana yang layak mendapat sumbangan lebih besar dalam dolar, lumba-lumba atau pekerja pertanian? Evaluasi bersama menonjolkan satu ciri yang tak terlihat dalam evaluasi tunggal namun langsung dianggap penting ketika terdeteksi: petani itu manusia, lumba-lumba bukan. Tentu saja Anda tahu itu, tapi fakta tersebut tak relevan bagi pertimbangan yang Anda buat dalam evaluasi tunggal. Kenyataan bahwa lumba-lumba itu bukan manusia tidak muncul karena semua isu yang aktif dalam ingatan Anda punya ciri itu. Kenyataan bahwa pekerja pertanian itu manusia tidak terpikir karena semua perkara kesehatan masyarakat melibatkan manusia. Pembingkaian sempit dalam evaluasi tunggal memperkenankan lumba-lumba mendapat skor intensitas lebih tinggi, menimbulkan sumbangan yang lebih besar dari penyesuaian intensitas. Evaluasi bersama mengubah penggambaran perkaranya: ciri "manusia vs. hewan" jadi menonjol ketika kedua kasus dilihat bersamaan. Dalam evaluasi bersama, orang lebih memilih pekerja pertanian dan bersedia menyumbang lebih banyak bagi kesejahteraan mereka dibanding untuk melindungi spesies yang menarik tapi bukan manusia. Lagi-lagi, seperti kasus pertaruhan dan penembakan di toko, pertimbangan yang dibuat dalam evaluasi tunggal dan bersama tidak akan konsisten.

Christopher Hsee, dari University of Chicago, telah memberikan contoh pembalikan preferensi berikut, satu di antara banyak dari tipe yang sama. Objek yang dievaluasi adalah kamus musik bekas.

	Kamus A	Kamus B
Tahun penerbitan	1993	1993
Jumlah entri	10.000	20.000
Kondisi	Seperti baru	Sampul sobek, sisanya seperti baru

Ketika kedua kamus disajikan dalam evaluasi tunggal, kamus A diberi harga lebih tinggi, tapi tentu saja preferensi berubah dalam evaluasi bersama. Hasilnya menggambarkan *hipotesis evaluabilitas* Hsee: Jumlah entri tak diperhatikan dalam evaluasi tunggal, karena angka "tidak bisa dievaluasi" sendirian. Sementara itu, dalam evaluasi bersama, langsung jelas bahwa kamus B lebih unggul dalam ciri itu, dan juga jelas bahwa jumlah entri jauh lebih penting daripada kondisi sampel.

PEMBALIKAN TAK ADIL

Ada alasan bagus untuk percaya bahwa penegakan keadilan terjangkau kerancuan yang bisa diprediksi dalam beberapa bidang. Buktinya sebagian didapat di percobaan, termasuk penelitian terhadap juri dalam sidang bohongan, dan sebagian dari pengamatan terhadap pola dalam pembuatan, pelaksanaan, dan penegakan hukum.

Di satu percobaan, para anggota juri yang direkrut dari daftar panggil juri di Texas diminta menentukan ganti rugi di beberapa kasus. Kasus-kasusnya dihadirkan bersamaan, masing-masing terdiri atas satu klaim cedera fisik dan satu klaim kerugian keuangan. Para juri pertama-tama mempertimbangkan salah satu skenario, lalu diperlihatkan kasus pasangannya, lalu diminta membandingkan keduanya. Berikut rangkuman pasang kasus:

Kasus 1: Seorang anak menderita luka bakar ketika baju tidurnya terbakar selagi si anak bermain dengan korek api. Perusahaan yang memproduksi baju tidur tidak membuat baju tidurnya cukup tahan api.

Kasus 2: Tindakan tak bijaksana satu bank menyebabkan bank lain rugi \$10 juta.

Sepuluh peserta mempertimbangkan kasus 1 dulu (dalam evaluasi tunggal) sebelum membandingkan kedua kasus dalam evaluasi bersama. Urutannya dibalik bagi separuh peserta lainnya. Dalam evaluasi tunggal, anggota-anggota juri menetapkan ganti rugi lebih tinggi ke

bank dibanding anak yang luka bakar, diduga karena besarnya kerugian menjadi jangkar yang tinggi.

Namun, ketika kasus-kasus itu dievaluasi bersama, simpati terhadap individu korban unggul dari efek jangkar, dan para juri meningkatkan ganti rugi untuk si anak sehingga melebihi ganti rugi untuk bank. Dalam rata-rata dari beberapa pasangan kasus semacam itu, ganti rugi untuk korban yang mengalami cedera secara pribadi di atas dua kali lipat lebih besar dalam evaluasi bersama dibanding dalam evaluasi tunggal. Juri yang melihat kasus anak terbakar saja menetapkan ganti rugi yang setara dengan intensitas perasaan mereka. Mereka tak tahu bahwa ganti rugi ke si anak bakal terlihat kurang ketika dibanding dengan ganti rugi besar untuk suatu lembaga keuangan. Dalam evaluasi bersama, ganti rugi untuk bank tetap dijangkarkan ke kerugian yang ditanggungnya, tapi ganti rugi ke anak yang luka bakar meningkat, mencerminkan rasa marah yang dipicu keteledoran yang menyebabkan cedera pada anak.

Seperti telah kita lihat, rasionalitas biasanya ditampung oleh pembingkaian yang lebih lebar dan komprehensif, dan evaluasi bersama jelas lebih lebar daripada evaluasi tunggal. Tentu saja Anda harus waspada dengan evaluasi bersama bila orang yang mengendalikan apa yang Anda lihat punya kepentingan sendiri dengan apa yang Anda pilih. Para penjual segera belajar bahwa manipulasi konteks konsumen melihat barang dapat sangat memengaruhi preferensi. Kecuali pada kasus-kasus manipulasi sengaja, ada dugaan bahwa pertimbangan komparatif, yang mesti melibatkan Sistem 2, lebih mungkin stabil dibanding evaluasi tunggal, yang sering mencerminkan intensitas tanggapan emosional Sistem 1. Kita bakal berharap bahwa lembaga apa pun yang ingin mendapatkan pertimbangan yang matang bakal berusaha menyediakan konteks lebar untuk orang yang mempertimbangkan kasus-kasus individual. Saya terkejut ketika diberitahu Cass Sunstein bahwa juri yang menetapkan ganti rugi dilarang melihat kasus lain. Sistem hukum Amerika Serikat bertentangan dengan akal sehat psikologi, menyukai evaluasi tunggal.

Dalam penelitian lain terhadap kerancuan di sistem hukum, Sun-

stein membandingkan hukuman administratif yang bisa dijatuhkan oleh berbagai badan pemerintah AS, termasuk Occupational Safety and Health Administration dan Environmental Protection Agency. Sunstein menyimpulkan bahwa "di dalam kategori, hukuman terlihat sangat masuk akal, setidaknya dalam arti kerusakan lebih berat dihukum lebih berat. Untuk pelanggaran keselamatan dan kesehatan kerja, hukuman terbesar adalah untuk pelanggaran yang berulang, kemudian untuk pelanggaran yang sengaja dan serius, dan yang paling ringan adalah karena tidak melakukan pencatatan dengan benar." Tapi Anda seharusnya tidak kaget bila ukuran hukuman itu sangat beragam di berbagai badan, yang lebih mencerminkan politik dan sejarah ke-timbangan perhatian global terhadap keadilan. Denda tertinggi untuk "pelanggaran serius" terhadap peraturan keselamatan pekerja adalah \$7,000, sementara pelanggaran terhadap Wild Bird Conservation Act bisa menyebabkan denda sampai \$25,000. Denda tampak masuk akal dalam konteks hukuman lain yang ditetapkan tiap badan, tapi ganjil ketika dibandingkan satu sama lain. Seperti pada contoh lain di bab ini, Anda baru bisa melihat absurditasnya kalau dua kasus dilihat bersamaan dalam bingkai lebar. Sistem hukuman administratif itu koheren pada tiap badan tapi tak koheren secara global.

BICARA TENTANG PEMBALIKAN

"Unit BTU tidak berarti buat saya sampai saya melihat keragamannya di banyak AC. Evaluasi bersama itu penting."

"Kamu berkata ini pidato yang hebat karena kamu membandingkan dengan pidatonya yang lain. Dibanding orang lain, dia tetap payah."

"Sering kali kalau memperlebar bingkai, kita mendapat keputusan yang lebih kuat."

"Kalau melihat tiap kasus sendiri-sendiri, kamu bisa diarahkan reaksi emosional Sistem 1."

BINGKAI DAN REALITAS

Italia dan Prancis bertanding di final Piala Dunia 2006. Dua kalimat berikut sama-sama menjabarkan hasilnya: "Italia menang." "Prancis kalah." Apa pernyataan-pernyataan itu punya makna yang sama? Jawabannya sepenuhnya bergantung kepada apa yang Anda maksud dengan *makna*.

Untuk keperluan penalaran logis, kedua penjabaran hasil pertandingan itu bisa saling dipertukarkan karena menunjuk keadaan yang sama. Sebagaimana kata filsuf, kondisi kebenaran keduanya identik: jika salah satu kalimat tersebut benar, yang lainnya benar pula. Itulah cara Ekon memahami. Kepercayaan dan kesukaan Ekon terikat realitas. Khususnya, objek pilihan mereka adalah keadaan dunia, yang tak dipengaruhi kata-kata yang dipilih untuk menyebutkannya.

Ada pengertian lain *makna*, ketika "Italia menang" dan "Prancis kalah" benar-benar tidak punya makna yang sama. Dalam pengertian tersebut, makna suatu kalimat adalah apa yang terjadi dalam mesin asosiatif Anda selagi Anda memahaminya. Dua kalimat itu menimbulkan asosiasi yang berbeda. "Italia menang" memicu pemikiran mengenai tim Italia dan apa yang dilakukannya sehingga menang. "Prancis kalah" memicu pemikiran mengenai tim Prancis dan apa yang dilakukannya sehingga kalah, termasuk tandukan bintang Prancis Zidane terhadap

seorang pemain Italia. Dalam hal asosiasi yang dimunculkan di benak—cara Sistem 1 bereaksi terhadapnya—dua kalimat itu benar-benar "bermakna" berbeda. Kenyataan bahwa pernyataan yang setara secara logika memicu reaksi yang berbeda membuat Manusia mustahil selalu rasional seperti Ekon.

PEMBINGKAIAN EMOSIONAL

Amos dan saya menerapkan label efek pembingkaiian terhadap pengaruh cara perumusan terhadap kepercayaan dan preferensi. Ini satu contoh yang kami gunakan:

Maukah Anda menerima pertarungan yang menawarkan peluang 10% mendapat \$95 dan peluang 90% kehilangan \$5?

Maukah Anda membayar \$5 untuk ikut lotre yang menawarkan peluang 10% mendapat \$100 dan peluang 90% tidak mendapat apa-apa?

Pertama, beri waktu sejenak untuk meyakinkan diri Anda sendiri bahwa kedua soal itu identik. Di kedua soal, Anda harus memutuskan apakah mau menerima prospek tak pasti yang akan membuat Anda lebih kaya \$95 atau lebih miskin \$5. Seseorang yang preferensinya terikat realitas bakal memberi jawaban yang sama untuk kedua pertanyaan, tapi orang seperti itu langka. Malah, satu versi menarik lebih banyak jawaban positif: yang kedua. Hasil buruk jauh lebih bisa diterima jika dibingkai sebagai biaya pembelian tiket lotre yang tak menang dibanding kalau dijabarkan sebagai kerugian karena kalah judi. Seharusnya kita tak kaget: *rugi* memicu perasaan negatif yang lebih kuat daripada *biaya*. Pilihan tidak terikat realitas karena Sistem 1 tidak terikat realitas.

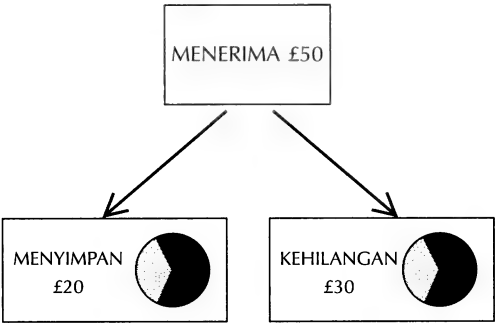
Soal yang kami buat dipengaruhi apa yang kami pelajari dari Richard Thaler, yang memberitahu kami bahwa waktu dia masih mahasiswa pascasarjana dia memasang kartu bertuliskan BILAYA ITU BUKAN KERUGIAN di papan. Dalam esai awalnya mengenai peri-

laku konsumen, Thaler menjabarkan debat mengenai apakah stasiun pengisian bahan bakar boleh menawarkan harga berbeda untuk pembelian tunai atau dengan kartu kredit. Lobi kartu kredit berusaha keras membuat perbedaan harga jadi ilegal, tapi punya posisi cadangan: kalau boleh ada, perbedaan harga itu bakal disebut diskon tunai, bukan biaya kartu kredit. Psikologinya tepat: orang akan lebih mudah meninggalkan diskon daripada membayar biaya tambahan. Keduanya boleh jadi setara secara ekonomi, tapi tak setara secara emosional.

Dalam satu percobaan elegan, satu tim ahli saraf di University College London memadukan penelitian efek pembingkaian dengan pencatatan aktivitas di berbagai bagian otak. Untuk menyediakan ukuran yang bisa diandalkan atas tanggapan otak, percobaan terdiri atas banyak tes. Gambar 14 menggambarkan dua tahap salah satu tes.

Pertama, peserta diminta membayangkan bahwa dia menerima sejumlah uang, dalam hal ini £50.

Peserta lalu diminta memilih antara hasil yang pasti dan berjudi dengan putaran roda. Jika roda berhenti dengan menunjuk putih dia "menerima" keseluruhan uang; jika menunjuk hitam, dia tak mendapat apa-apa. Hasil pasti adalah nilai harapan perjudian, dalam hal ini mendapat £20.



Gambar 14

Sebagaimana ditunjukkan, hasil pasti yang sama bisa dirumuskan dengan dua cara: sebagai MENYIMPAN £20 atau KEHILANGAN £30. Hasil objektifnya sama persis di kedua bingkai, dan Ekon yang

terikat realitas bakal menanggapi keduanya dengan cara yang sama—memilih kepastian atau berjudi tanpa peduli pembingkaian—tapi kita sudah tahu bahwa akal budi Manusia tak terikat realitas. Kecenderungan untuk mendekat atau menjauh dipicu oleh kata-kata, dan kita berharap Sistem 1 bias ke arah pilihan pasti ketika disebut MENYIMPAN dan menjauhi pilihan pasti ketika disebut KEHILANGAN.

Percobaan terdiri atas banyak tes, dan tiap peserta mendapat beberapa soal pilihan dalam bingkai MENYIMPAN dan KEHILANGAN. Sebagaimana diperkirakan, kedua puluh peserta menunjukkan efek pembingkaian: mereka lebih mungkin memilih kepastian di bingkai MENYIMPAN dan lebih mungkin memilih berjudi di bingkai KEHILANGAN. Tapi para peserta tidak semua seragam. Beberapa lebih rentan terkena pembingkaian soal. Yang lain bisa membuat pilihan yang sama tanpa peduli bingkai—sebagaimana yang harus dilakukan individu yang terikat realitas. Para pelaku percobaan memeringkat ke-20 peserta dengan label mencolok: indeks rasionalitas.

Aktivitas otak dicatat selagi para peserta membuat tiap keputusan. Kemudian, tes-tes dibagi menjadi dua kategori:

1. Tes ketika pilihan peserta sesuai dengan bingkai
 - ♦Memilih kepastian di versi MENYIMPAN
 - ♦Memilih berjudi di versi KEHILANGAN
2. Tes ketika pilihan peserta tidak sesuai dengan bingkai.

Hasil yang luar biasa itu menggambarkan potensi bidang baru neuroekonomi—studi terhadap apa yang terjadi di otak orang selagi membuat keputusan. Para ahli saraf telah melakukan ribuan percobaan semacam itu, dan mereka telah belajar memperkirakan bagian tertentu otak "menyala"—menandakan peningkatan aliran oksigen, yang memberi kesan peningkatan aktivitas saraf—tergantung sifat tugas. Berbagai bagian yang berbeda aktif ketika individu memperhatikan benda yang dilihat, membayangkan menendang bola, atau memikirkan rumah. Bagian lain menyala ketika emosi individu terpancing, meng-

alami konflik, atau berkonsentrasi menyelesaikan masalah. Walau para ahli saraf dengan hati-hati menghindari kata-kata "bagian otak ini melakukan ini dan itu...", mereka sudah belajar banyak mengenai "ke-pribadian" berbagai bagian otak, dan sumbangan analisis otak terhadap penafsiran psikologis telah sangat meningkat. Studi pembingkaian memberi tiga temuan utama:

- ❑ Satu daerah yang biasanya dikaitkan dengan rangsang emosi (amigdala) cenderung aktif ketika pilihan peserta sesuai dengan pembingkaian. Itulah yang kita harapkan ketika kata-kata bermuatan emosional MENYIMPAN dan KEHILANGAN menghasilkan kecenderungan langsung untuk memilih kepastian (ketika dibingkai sebagai keuntungan) atau menghindarnya (ketika dibingkai sebagai kerugian). Amigdala diakses sangat cepat oleh rangsang emosional—dan mungkin terlibat Sistem 1.
- ❑ Daerah otak yang diketahui terkait konflik dan kendali diri (singulat anterior) lebih aktif ketika peserta tak melakukan apa yang wajar—ketika memilih kepastian meski disebut KEHILANGAN. Menolak kecenderungan Sistem 1 rupanya melibatkan konflik.
- ❑ Para peserta paling "rasional"—yang paling tak terkena efek pembingkaian—menunjukkan peningkatan aktivitas di bagian depan otak yang terlibat dalam perpaduan emosi dan nalar untuk memandu keputusan. Yang menarik, individu "rasional" bukanlah yang menunjukkan bukti terkuat konflik dari aktivitas saraf. Tampaknya para peserta elite (sering, tidak selalu) terikat realitas dengan hanya mengalami sedikit konflik.

Dengan memadukan pengamatan pilihan sebenarnya dengan pemetaan aktivitas saraf, penelitian tersebut menyediakan penggambaran bagus atas bagaimana emosi yang dipicu kata bisa "bocor" ke pilihan final.

Satu percobaan yang dilaksanakan Amos bersama kolega-kolega di Harvard Medical School adalah contoh klasik pembingkaian emosional. Para dokter peserta percobaan diberi data statistik mengenai hasil dua

penanganan untuk kanker paru-paru: pembedahan dan radiasi. Kemungkinan bertahan hidup sesudah lima tahun lebih tinggi bagi pembedahan, tapi dalam jangka pendek pembedahan lebih berisiko daripada radiasi. Separuh peserta membaca data jumlah pasien yang bertahan hidup, sementara yang lainnya menerima informasi yang sama tapi disampaikan berupa jumlah pasien yang meninggal. Dua deskripsi hasil jangka pendek untuk pembedahan adalah:

Kemungkinan bertahan hidup sesudah satu bulan adalah 90%
Pada 10% kasus terjadi kematian dalam bulan pertama.

Sudah Anda ketahui hasilnya: pembedahan lebih populer di bingkai pertama (84% dokter memilihnya) daripada di bingkai kedua (50% memilih radiasi). Kesetaraan logis kedua penjabaran itu jelas, dan pembuat keputusan yang terikat realitas bakal membuat pilihan yang sama tanpa peduli versi mana yang dia lihat. Tapi Sistem 1, sebagaimana kita mengenalinya, jarang tak peduli kepada kata-kata emosional: kematian itu buruk, bertahan hidup itu baik, dan peluang bertahan hidup 90% terdengar membesarkan hati sementara peluang kematian 10% terdengar menakutkan. Satu temuan penting penelitian itu adalah bahwa dokter juga rentan terhadap efek pembingkaian, sama seperti orang awam di bidang medis (pasien rumah sakit dan mahasiswa pascasarjana sekolah bisnis). Jelas, pendidikan kedokteran tidak melindungi dari kekuatan pembingkaian.

Studi MENYIMPAN-KEHILANGAN dan percobaan peluang bertahan hidup vs. kematian berbeda di satu hal penting. Para peserta di studi pengamatan aktivitas otak menjalani banyak tes dan menghadapi banyak bingkai. Mereka punya kesempatan mengenali efek pengalih perhatian bingkai dan menyederhanakan tugas dengan menggunakan bingkai umum, barangkali dengan menerjemahkan jumlah dalam KEHILANGAN menjadi padanannya dalam MENYIMPAN. Diperlukan orang yang cerdas (dan Sistem 2 yang waspada) untuk belajar melakukannya, dan segelintir peserta yang berhasil melakukannya barangkali termasuk pelaku "rasional" yang diidentifikasi para pelaku

percobaan. Sementara itu, para dokter yang membaca data statistik mengenai dua terapi dalam bingkai bertahan hidup tak punya alasan untuk menduga bahwa mereka bakal membuat pilihan yang berbeda kalau mendengar data yang sama dibingkai dengan kematian. Pengubahan bingkai itu berat dan Sistem 2 normalnya malas. Kecuali ada alasan jelas untuk berbuat berbeda, kebanyakan kita secara pasif menerima masalah keputusan sebagaimana dibingkai dan karena itu jarang punya kesempatan untuk menemukan seberapa jauh preferensi kita *terikat bingkai*, bukan *terikat realitas*.

INTUISI KOSONG

Amos dan saya membuka pembahasan pembingkai dengan satu contoh yang telah dikenal sebagai "masalah penyakit Asia":

Bayangkan Amerika Serikat bersiap menghadapi wabah penyakit tak biasa dari Asia, yang diperkirakan akan mematikan 600 orang. Dua pilihan program untuk memerangi penyakit itu telah diajukan. Umpama perkiraan ilmiah atas konsekuensi kedua program sebagai berikut:

Jika program A dijalankan, 200 orang akan selamat.

Jika program B dijalankan, ada probabilitas satu banding tiga 600 orang akan selamat dan probabilitas dua banding tiga tak seorang pun akan selamat.

Sebagian besar responden memilih program A: mereka memilih kepastian dibanding berjudi.

Hasil kedua program dibingkai secara berbeda di versi kedua:

Jika program A' dijalankan, 400 orang akan mati.

Jika program B' dijalankan, ada probabilitas satu banding tiga tak seorang pun akan mati dan probabilitas dua banding tiga 600 orang akan mati.

Lihat baik-baik dan bandingkan kedua versi: konsekuensi program A dan A' identik; begitu juga konsekuensi program B dan B'. Tapi di bingkai kedua, kebanyakan orang memilih berjudi.

Perbedaan pilihan di kedua bingkai cocok dengan teori prospek, ketika hasil memilih berjudi atau kepastian bisa berbeda, tergantung hasilnya baik atau buruk. Pembuat keputusan cenderung memilih kepastian dibanding judi (mereka menghindari risiko) ketika hasilnya baik. Mereka cenderung menolak kepastian dan memilih berjudi (mereka mengambil risiko) ketika kedua hasilnya buruk. Kesimpulan-kesimpulan itu sudah dipastikan untuk pilihan antara berjudi atau kepastian dalam hal uang. Masalah penyakit menunjukkan bahwa aturan yang sama berlaku ketika hasilnya diukur dalam jumlah nyawa yang terselamatkan atau hilang. Dalam konteks itu juga, percobaan pembingkai menunjukkan bahwa preferensi menghindari atau mengambil risiko tidak terikat realitas. Preferensi antara hasil-hasil objektif yang sama bisa berbalik karena perumusan yang berbeda.

Satu pengalaman yang Amos ceritakan ke saya menambahkan kengerian dalam cerita. Amos diundang untuk berbicara kepada sekelompok profesional kesehatan masyarakat—orang-orang yang membuat keputusan mengenai vaksin dan program lain. Dia menggunakan kesempatan itu untuk menyampaikan contoh masalah penyakit Asia kepada mereka: separuh melihat versi "nyawa selamat", lainnya melihat versi "nyawa hilang". Seperti orang-orang lain, para profesional itu rentan terkena efek pembingkai. Cukup mengkhawatirkan karena para pejabat yang membuat keputusan yang memengaruhi kesehatan semua orang bisa dipengaruhi manipulasi dangkal seperti itu—tapi kita mesti terbiasa dengan gagasan bahwa keputusan penting pun dipengaruhi, kalau bukan ditentukan, oleh Sistem 1.

Yang lebih meresahkan adalah apa yang terjadi ketika orang dikonfrontasi dengan ketidakkonsistennya: "Anda memilih pasti menyelamatkan 200 nyawa di satu rumusan dan Anda memilih berjudi dibanding menerima kematian 400 orang di rumusan lain. Sesudah Anda tahu pilihan Anda tak konsisten, bagaimana Anda akan memutuskan?" Jawabannya biasanya diam karena malu. Intuisi yang menen-

tukan pilihan pertama kali berasal dari Sistem 1 dan tak memiliki dasar moral lebih kuat dibanding kesukaan menyimpan £20 atau ketidaksukaan kehilangan £30. Pasti menyelamatkan nyawa itu baik, kematian itu buruk. Sebagian besar orang mendapati bahwa Sistem 2 mereka tak punya intuisi moral sendiri untuk menjawab pertanyaan tersebut.

Saya berterima kasih kepada ahli ekonomi hebat Thomas Schelling untuk contoh efek pembingkaian favorit saya, yang dia jabarkan dalam bukunya, *Choice and Consequence*. Buku Schelling ditulis sebelum karya kami mengenai pembingkaian dipublikasikan, dan pembingkaian bukan perhatian utamanya. Dia melaporkan pengalamannya mengajar satu kelas di Kennedy School, Harvard, ketika topiknya adalah keringanan terkait anak dalam aturan pajak. Schelling memberitahu para mahasiswanya bahwa ada keringanan standar bagi pembayar pajak yang memiliki anak, dan besar keringanan itu tak tergantung pendapatan si pembayar pajak. Dia meminta pendapat para mahasiswa terhadap usul berikut:

Haruskah keringanan terkait anak lebih besar bagi orang kaya dibanding bagi orang miskin?

Intuisi Anda sendiri mungkin sama dengan intuisi para mahasiswa Schelling: mereka menganggap gagasan menguntungkan orang kaya dengan keringanan lebih besar tak bisa diterima.

Schelling lalu menunjukkan bahwa hukum pajak bersifat manasuka. Kasus normal dalam peraturan pajak adalah keluarga tanpa anak dan pajak dikurangi berdasarkan keringanan untuk tiap anak. Tentu saja aturan pajak bisa diubah dengan kasus normal lain: keluarga dengan dua anak. Dalam rumusan itu, keluarga dengan jumlah anak di bawah dua bakal membayar biaya tambahan. Lalu Schelling meminta para mahasiswanya memberi pendapat terhadap usul lain:

Haruskah orang miskin yang tak punya anak membayar biaya tambahan sebesar orang kaya yang tak punya anak?

Lagi-lagi Anda barangkali setuju dengan reaksi para mahasiswa terhadap gagasan itu, yang mereka tolak dengan sama kuat seperti yang pertama. Tapi Schelling menunjukkan kepada kelasnya bahwa secara logis mereka tak bisa menolak kedua usul sekaligus. Sandingkan kedua perumusan. Perbedaan pajak yang harus dibayar keluarga tanpa anak dan keluarga dengan dua anak dijabarkan sebagai pengurangan pajak di versi pertama dan peningkatan pajak di versi kedua. Jika di versi pertama Anda ingin orang miskin menerima keuntungan yang sama (atau lebih besar) dengan orang kaya karena punya anak, Anda harus ingin orang miskin membayar kerugian yang setidaknya sama dengan orang kaya karena tak punya anak.

Kita bisa kenali Sistem 1 yang sedang bekerja. Sistem 1 memberi tanggapan langsung terhadap pertanyaan apa pun mengenai kaya dan miskin: kalau meragukan, pilih yang miskin. Yang mengejutkan di soal Schelling adalah bahwa aturan moral yang tampak sederhana itu tidak bisa diandalkan kerjanya. Aturan itu menghasilkan jawaban-jawaban yang saling bertentangan untuk soal yang sama, tergantung bagaimana soal itu dibingkai. Dan tentu saja Anda sudah tahu pertanyaan yang datang kemudian. Sekarang, sesudah Anda lihat bahwa reaksi Anda terhadap masalah keringanan pajak karena anak dipengaruhi bingkai, apa jawaban Anda untuk pertanyaan: Bagaimana seharusnya aturan pajak memperlakukan anak orang kaya dan anak orang miskin?

Lagi-lagi Anda mungkin akan diam seribu bahasa. Anda punya intuisi moral mengenai perbedaan antara orang kaya dan orang miskin, tapi intuisi tersebut bergantung kepada satu titik rujukan yang manasuka, dan tidak ada hubungan dengan masalah sebenarnya. Masalahnya—pertanyaan mengenai keadaan dunia sebenarnya—adalah seberapa banyak pajak yang harus dibayar keluarga, bagaimana cara membuat aturan pajak. Anda tak punya intuisi moral yang meyakinkan untuk membimbing Anda memecahkan masalah itu. Perasaan moral Anda terkait dengan bingkai, terhadap deskripsi realitas ketimbang realitas itu sendiri. Hikmah mengenai hakikat pembingkaiannya itu tajam: pembingkaiannya seharusnya tak dipandang sebagai intervensi yang menutupi atau melencengkan preferensi dasar. Setidaknya dalam kasus

ini—dan juga pada masalah penyakit Asia dan pembedahan versus radiasi untuk kanker paru-paru—tidak ada preferensi dasar yang tertutup atau terlencengkan oleh bingkai. Preferensi kita adalah terhadap masalah yang dibingkai, dan intuisi moral kita terkait deskripsi, bukan isi.

BINGKAI BAGUS

Bingkai itu tidak sama semua, dan beberapa bingkai jelas lebih bagus daripada cara-cara lain untuk menjabarkan (atau memikirkan) hal yang sama. Simak pasangan soal berikut:

Seorang perempuan telah membeli dua tiket teater yang masing-masing seharga \$80. Ketika dia sampai di teater, dia membuka dompet dan menemukan bahwa kedua tiketnya hilang. Akankah dia membeli dua tiket lagi?

Seorang perempuan pergi ke teater, berniat membeli dua tiket yang masing-masing seharga \$80. Dia sampai di teater, membuka dompet, dan mendapati bahwa uang \$160 yang mau dipakai membeli tiket hilang. Dia bisa memakai kartu kredit. Akankah dia membeli tiket?

Para responden yang hanya melihat satu versi masalah itu mencapai kesimpulan yang berbeda, tergantung bingkai. Kebanyakan orang percaya bahwa di cerita pertama, si perempuan akan pulang tanpa menonton pertunjukan jika dia kehilangan tiket, dan kebanyakan orang percaya bahwa dia akan tetap membeli tiket pertunjukan jika dia kehilangan uang.

Seharusnya penjelasannya sudah familier—soal ini melibatkan akuntansi mental dan sesat pikir biaya tertanam. Perbedaan bingkai memunculkan rekening mental yang berbeda, dan dampak kerugian bergantung kepada rekening tempat terjadinya. Ketika tiket pertunjukan tertentu hilang, wajar saja kalau kerugiannya dihitung dalam rekening terkait pertunjukan itu. Biayanya tampak berlipat ganda dan mungkin menjadi lebih besar daripada pengalaman yang didapat. Sementara itu,

kehilangan uang dimasukkan ke rekening "pengeluaran umum"—si calon penonton teater sedikit lebih miskin daripada dugaan dia sebelumnya, dan pertanyaan yang bisa diajukannya kepada diri sendiri adalah apakah pengurangan kecil pada kekayaan yang untuk dikeluarkan akan mengubah keputusannya untuk membayar tiket. Sebagian besar responden menganggap keputusannya tak bakal berubah.

Versi uang hilang mengarah ke keputusan yang lebih beralasan. Versi itu adalah bingkai yang lebih bagus karena kerugian, biarpun yang hilang adalah tiket, sudah "tertanam" dan biaya tertanam seharusnya diabaikan. Sejarah tidak relevan dan satu-satunya perkara yang penting adalah kumpulan pilihan yang dimiliki sekarang, berikut kemungkinan konsekuensinya. Apa pun yang hilang, faktanya dia sudah kurang kaya dibanding sebelum membuka dompet. Jika orang yang kehilangan tiket meminta nasihat saya, ini yang akan saya katakan: "Apakah Anda bakal tetap beli tiket jika Anda kehilangan uang dengan jumlah yang sama? Jika ya, silakan beli tiket baru." Bingkai lebih lebar dan rekening inklusif biasanya mengarah ke keputusan yang lebih rasional.

Di contoh berikut, dua alternatif memicu intuisi matematis yang berbeda, dan salah satunya lebih unggul dibanding yang lain. Dalam satu artikel berjudul "The MPG Illusion", yang muncul di majalah *Science* pada 2008, psikolog Richard Larrick dan Jack Soll mengidentifikasi kasus ketika penerimaan pasif terhadap bingkai yang menyesatkan menimbulkan biaya besar dan konsekuensi serius pada kebijakan. (MPG adalah *miles per gallon*, atau konsumsi bensin dalam hitungan mil yang bisa ditempuh per galon—*Penerj.*) Sebagian besar pembeli mobil menyebut konsumsi bensin sebagai salah satu faktor yang memengaruhi pilihan mereka; mereka tahu bahwa mobil yang bisa berjalan lebih jauh untuk tiap galon bahan bakar punya biaya operasional yang lebih rendah. Tapi bingkai yang secara tradisional digunakan di Amerika Serikat—mil per galon (mpg)—menyediakan bimbingan yang buruk sekali bagi keputusan individu dan pembuat kebijakan. Pertimbangkan dua pemilik mobil yang ingin mengurangi biaya operasional:

Adam beralih dari mobil boros 12 mpg ke mobil yang sedikit kurang boros, 14 mpg.

Beth yang peduli lingkungan beralih dari mobil 30 mpg ke mobil 40 mpg.

Anggap keduanya bepergian dengan jarak yang sama dalam satu tahun. Siapa yang akan menghemat lebih banyak dengan berganti mobil? Hampir pasti Anda juga memiliki intuisi seperti banyak orang, bahwa tindakan Beth lebih besar pengaruhnya daripada tindakan Adam: pengurangan mpg sampai 10 dan bukan hanya 2, sepertiga (dari 30 ke 40) bukan hanya seperenam (dari 12 ke 14). Sekarang libatkan Sistem 2 Anda dan hitung. Jika kedua pemilik mobil sama-sama bepergian sejauh 10.000 mil, Adam akan mengurangi konsumsinya dari 833 galon (besar) ke 714 galon (masih besar), menghemat 119 galon. Penggunaan bensin Beth akan turun dari 333 galon ke 250 galon, hanya menghemat 83 galon. Bingkai mpg itu keliru, dan seharusnya diganti bingkai galon per mil (atau liter per 100 kilometer, yang digunakan di kebanyakan negara lain). Seperti ditunjukkan Larrick dan Soll, intuisi sesat yang ditimbulkan bingkai mpg bisa menyesatkan pembuat kebijakan dan pembeli mobil.

Di bawah Presiden Obama, Cass Sunstein menjadi administrator Office of Information and Regulatory Affairs. Bersama Richard Thaler, Sunstein turut menulis *Nudge*, buku pedoman dasar penerapan ekonomi perilaku terhadap kebijakan. Bukan kebetulan bahwa stiker "hemat bahan bakar dan peduli lingkungan" yang akan ditampilkan di tiap mobil baru mulai 2013 untuk pertama kali di Amerika Serikat mencakup informasi galon per mil. Sayangnya, rumusan yang tepat akan ditulis dengan huruf kecil, bersama informasi mpg dengan huruf lebih besar, tapi arah geraknya sudah benar. Jeda lima tahun antara publikasi "The MPG Illusion" dan penerapan koreksi sebagian barangkali merupakan rekor kecepatan penerapan signifikan ilmu psikologi terhadap kebijakan publik.

Satu pedoman mengenai penyumbangan organ tubuh dalam keja-

dian kematian karena kecelakaan dituliskan di surat izin mengemudi di banyak negara. Perumusan pedoman itu adalah kasus lain ketika satu bingkai lebih unggul daripada yang lain. Hanya sedikit orang yang bakal mengatakan bahwa keputusan menyumbangkan organ itu tak penting, tapi ada bukti kuat bahwa sebagian besar orang memilih tanpa berpikir. Buktinya berasal dari perbandingan antara tingkat penyumbangan organ di negara-negara Eropa, yang mengungkapkan perbedaan besar di antara negara-negara yang bertetangga dan berbudaya sama. Satu artikel yang dipublikasikan pada 2003 mencatat bahwa tingkat penyumbangan organ tubuh mendekati 100% di Austria tapi hanya 12% di Jerman, 86% di Swedia tapi hanya 4% di Denmark.

Perbedaan-perbedaan besar itu adalah efek pemingkaian, yang disebabkan oleh bentuk pertanyaan penting. Di negara-negara dengan tingkat penyumbangan tinggi, pilihan normal adalah menerima, dan orang yang tidak mau menyumbang harus mencontreng kotak di formulir. Kalau mereka tak melakukan itu, mereka dianggap bersedia menyumbang. Di negara-negara dengan tingkat penyumbangan rendah, pilihan normal adalah tidak menyumbang: orang harus mencontreng kotak untuk menandakan bersedia jadi donor. Itu saja. Penanda terbaik untuk mengetahui orang akan mau menyumbangkan organ atau tidak adalah pilihan apa yang disediakan tanpa harus mencontreng.

Tak seperti efek pemingkaian lain yang telah ditelusuri ke ciri-ciri Sistem 1, efek penyumbangan organ tubuh paling baik dijelaskan oleh kemalasan Sistem 2. Orang akan mencontreng kotak kalau sudah memutuskan apa yang mau dilakukan. Jika mereka tak siap menghadapi pertanyaan itu, mereka harus berusaha berpikir apakah mau mencontreng atau tidak. Saya bayangkan formulir penyumbangan organ ketika orang harus menyelesaikan satu soal matematika dalam kotak yang berhubungan dengan keputusan mereka. Salah satu kotak berisi soal $2 + 2 = ?$ sementara soal di kotak lain adalah $13 \times 37 = ?$. Tingkat penyumbangan pasti terpengaruh.

Ketika peran perumusan diakui, muncul persoalan kebijakan: Rumusan apa yang harus dipakai? Dalam kasus ini, jawabannya jelas. Jika Anda percaya bahwa pasokan besar organ tubuh sumbangan itu

bagus untuk masyarakat, Anda tak akan netral terhadap rumusan yang menghasilkan hampir 100% sumbangan dan rumusan lain yang menghasilkan sumbangan dari 4%.

Seperti telah kita lihat berkali-kali, pilihan penting dikendalikan oleh ciri tak penting. Itu memalukan—bukan seperti itu keinginan kita dalam membuat keputusan penting. Selain itu, bukan seperti itu cara kita mengalami kerja akal budi, tapi bukti ilusi kognitifnya tak bisa disangkal.

Hitung itu sebagai satu perkara yang menentang teori pelaku rasional. Teori yang layak disebut teori menyatakan bahwa peristiwa tertentu itu mustahil—tak akan terjadi jika teorinya benar. Ketika peristiwa "mustahil" diamati terjadi, teori terpatahkan. Teori bisa bertahan lama sesudah bukti telak menyangkalnya, dan model agen rasional jelas bertahan sesudah ada bukti yang kita lihat, dan banyak bukti lain.

Kasus sumbangan organ tubuh menunjukkan bahwa perdebatan mengenai rasionalitas manusia bisa punya efek besar di dunia nyata. Perbedaan besar antara mereka yang percaya model pelaku rasional dan meragukannya adalah bahwa yang percaya menganggap perumusan pilihan tak bisa memengaruhi preferensi pada masalah-masalah besar. Mereka bahkan tak akan tertarik menyelidiki persoalan itu—jadi kita sering mendapat hasil yang inferior.

Mereka yang ragu dengan rasionalitas tak terkejut. Mereka sudah terlatih untuk peka terhadap kekuatan faktor-faktor tak penting dalam menentukan preferensi—harapan saya, pembaca buku ini mendapat kepekaan itu.

BICARA TENTANG BINGKAI DAN REALITAS

"Mereka akan merasa lebih baik terhadap apa yang terjadi kalau bisa membingkai hasilnya sebagai berapa uang yang bisa disimpan, ketimbang berapa yang hilang."

"Mari mengubah bingkai masalahnya dengan mengubah titik rujukan. Bayangkan kita belum memilikinya; berapa kira-kira harganya menurut kita?"

"Masukkan kerugiannya ke rekening mental 'pengeluaran umum'—kamu akan merasa lebih baik!"

"Mereka memintamu mencontreng kotak untuk tidak dimasukkan daftar pengiriman surat. Daftar mereka bakal mengecil kalau mereka memintamu mencontreng untuk dimasukkan!"

BAGIAN 5

DUA DIRI

DUA DIRI

Istilah *utilitas* punya dua makna dalam sejarah panjangnya. Jeremy Bentham membuka *Introduction to the Principles of Morals and Legislation* dengan kalimat terkenal "Alam telah menempatkan umat manusia di bawah kekuasaan dua tuan, *rasa sakit* dan *kenikmatan*. Hanya keduanya yang menunjukkan apa yang harus kita lakukan, berikut menentukan apa yang akan kita lakukan." Dalam catatan kaki yang kikuk, Bentham meminta maaf karena menggunakan kata *utilitas* terhadap pengalaman tersebut, dengan berkata dia tak mampu menemukan kata yang lebih baik. Untuk membedakan tafsir Bentham atas istilah tersebut, saya akan menyebutnya *utilitas pengalaman*.

Selama 100 tahun terakhir, para ahli ekonomi telah menggunakan kata yang sama untuk menyebut sesuatu yang lain. Sebagaimana ahli ekonomi dan ahli teori keputusan menerapkannya, artinya adalah "kecenderungan untuk bisa diinginkan"—dan saya menyebutnya *utilitas keputusan*. Teori utilitas harapan, misalnya, sepenuhnya membahas aturan-aturan rasionalitas yang seharusnya memengaruhi utilitas keputusan; teori itu tidak berkata apa-apa mengenai pengalaman hedonis. Tentu saja, kedua konsep utilitas akan cocok jika orang menginginkan apa yang akan dinikmati, dan menikmati apa yang dipilih untuk diri sendiri—dan asumsi kecocokan itu tersirat dalam gagasan umum bah-

wa pelaku ekonomi itu rasional. Pelaku rasional diharapkan tahu selera diri sendiri sekarang dan pada masa depan, dan diperkirakan membuat keputusan baik yang akan memaksimalkan kepentingan tersebut.

UTILITAS PENGALAMAN

Ketertarikan saya terhadap kemungkinan kesenjangan antara utilitas pengalaman dan utilitas keputusan sudah lama ada. Selagi Amos dan saya masih menggarap teori prospek, saya merumuskan teka-teki seperti ini: bayangkan individu yang menerima satu suntikan menyakitkan tiap hari. Tidak ada adaptasi; dari hari ke hari rasa sakitnya tetap sama. Akankah orang memberi nilai yang sama bagi pengurangan jumlah suntikan dari 20 ke 18 dengan dari 6 ke 4? Adakah membenaran bagi perbedaannya?

Saya tak mengumpulkan data, karena hasilnya jelas. Anda bisa pastikan sendiri bahwa Anda bakal membayar lebih untuk mengurangi jumlah suntikan sampai sepertiganya (dari 6 ke 4) dibanding sepersepuluh (dari 20 ke 18). Utilitas keputusan menghindari dua suntikan lebih besar di kasus pertama dibanding kasus kedua, dan semua orang akan membayar lebih banyak untuk pengurangan pertama dibanding pengurangan kedua. Tapi perbedaan itu absurd. Jika rasa sakit tak berubah dari hari ke hari, apa yang bisa membenarkan pemberian utilitas yang berbeda terhadap pengurangan total rasa sakit dari dua suntikan, tergantung jumlah suntikan sebelumnya? Dalam kata-kata yang kita gunakan sekarang, teka-teki itu memperkenalkan gagasan bahwa utilitas pengalaman bisa diukur dengan jumlah suntikan. Juga diusulkan bahwa, setidaknya dalam beberapa kasus, utilitas pengalaman adalah kriteria yang harus dijadikan alat menilai keputusan. Seorang pembuat keputusan yang membayar dengan harga berbeda-beda untuk mendapat keuntungan utilitas pengalaman yang sama (atau menghindari kerugian yang sama) berarti berbuat kesalahan. Boleh jadi Anda menganggap pengamatan itu sudah jelas, tapi dalam teori keputusan satu-satunya dasar untuk menilai bahwa suatu keputusan itu salah adalah ketidakkonsistenan dengan preferensi lain. Amos dan saya

membahas masalah itu tapi tak mendalaminya. Bertahun-tahun kemudian, saya kembali ke masalah tersebut.

PENGALAMAN DAN INGATAN

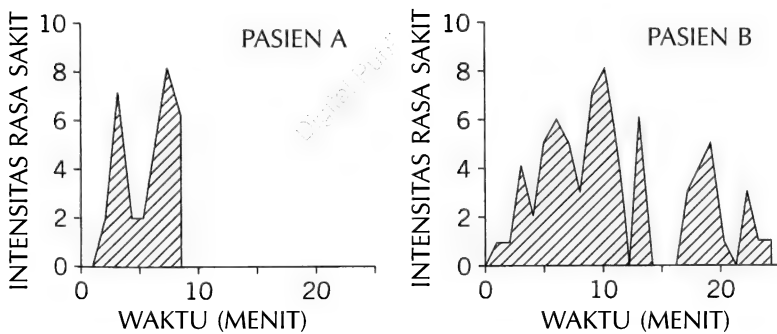
Bagaimana cara mengukur utilitas pengalaman? Bagaimana cara menjawab pertanyaan seperti "Seberapa banyak rasa sakit yang Helen derita selama prosedur medis ini?" atau "Seberapa banyak kesenangan yang dia dapat dari 20 menit berada di pantai?" Ahli ekonomi Britania Francis Edgeworth berspekulasi mengenai topik tersebut pada abad kesembilan belas dan mengusulkan gagasan "hedonimeter", alat khayalan yang setara dengan alat di stasiun pencatat cuaca, yang kiranya mengukur tingkat rasa senang atau sakit yang dialami orang.

Utilitas pengalaman bisa beragam, sebagaimana suhu atau tekanan udara harian, dan hasilnya seiring waktu bakal dibuat grafik. Jawaban bagi pertanyaan seberapa banyak rasa sakit atau senang yang Helen alami selama menjalani prosedur medis atau berlibur adalah "luas daerah di bawah kurva". Waktu berperan penting dalam konsep Edgeworth. Jika Helen berada di pantai selama 40 menit, bukan hanya 20 menit, dan rasa senangnya tidak bertambah, total utilitas pengalaman pada peristiwa itu berlipat ganda, sebagaimana melipatgandakan jumlah suntikan membuat serangkaian suntikan jadi dua kali lebih buruk. Itu teori Edgeworth, dan sekarang kita punya pemahaman presisi mengenai syarat berlakunya teori tersebut.

Grafik-grafik di gambar 14 menunjukkan profil pengalaman dua pasien yang mengalami kolonoskopi yang menyakitkan, dari satu penelitian yang dirancang bersama oleh Don Redelmeier dan saya. Redelmeier, seorang dokter dan peneliti di University of Toronto, melaksanakan penelitian itu pada awal 1990-an. Kolonoskopi sekarang biasa dilaksanakan bersama pemberian obat bius dan obat pembuat lupa, tapi obat-obat itu belum banyak dipakai ketika data kami dikumpulkan. Para pasien diminta menandakan tingkat rasa sakit yang mereka alami setiap 60 detik. Data yang ditunjukkan adalah dalam skala dari nol "tidak sakit sama sekali" sampai sepuluh "sakit tak ter-

tahankan”. Seperti bisa Anda lihat, pengalaman tiap pasien cukup beragam selama prosedur, yang berlangsung selama 8 menit untuk pasien A dan 24 menit untuk pasien B (pembacaan terakhir yang menunjukkan nol dicatat sesudah prosedur berakhir). Total 154 pasien ikut serta dalam percobaan; prosedur tersingkat berlangsung selama 4 menit, yang terpanjang selama 69 menit.

Kemudian, perhatikan satu pertanyaan mudah: Anggap kedua pasien menggunakan skala rasa sakit dengan cara yang sama. Siapa yang lebih menderita? Tidak ada keraguan. Ada kesepakatan umum bahwa pasien B lebih menderita. Pasien B menghabiskan waktu yang sama dengan pasien A pada semua tingkat rasa sakit, dan ”luas daerah di bawah kurva” jelas lebih besar untuk B dibanding A. Tentu saja faktor pentingnya adalah B menjalani prosedur yang lebih lama. Saya akan menyebut pengukuran berdasarkan laporan rasa sakit dari waktu ke waktu sebagai total hedonimeter.



Gambar 15

Waktu prosedur berakhir, semua peserta diminta menilai ”total jumlah rasa sakit” yang telah mereka alami selama prosedur. Kata-katanya diniatkan untuk mendorong mereka memikirkan keseluruhan rasa sakit yang telah mereka laporkan, mereproduksi total hedonimeter. Yang mengejutkan, para pasien tak melakukan itu. Analisis statistika mengungkap dua temuan, yang menggambarkan satu pola yang kita sudah amati di percobaan lain:

- ❑ Aturan puncak-akhir: penilaian retrospektif global bisa diprediksi dengan baik oleh rata-rata tingkat rasa sakit yang dilaporkan pada saat terparah yang dialami dan pada akhir rasa sakit.
- ❑ Pengabaian durasi: Lama prosedur tak berpengaruh sama sekali terhadap penilaian total rasa sakit.

Sekarang Anda bisa menerapkan aturan-aturan itu ke profil pasien A dan B. Penilaian terburuk (8 pada skala 0-10) sama bagi kedua pasien, tapi penilaian terakhir sebelum akhir prosedur adalah 7 untuk pasien A dan hanya 1 untuk pasien B. Oleh karena itu, rata-rata puncak-akhir untuk pasien A adalah 7,5 dan untuk pasien B hanya 4,5. Sebagaimana diperkirakan, pasien A menyimpan ingatan yang lebih buruk mengenai kejadian itu daripada pasien B. Pasien A bernasib buruk karena prosedurnya berakhir pada saat yang buruk, sehingga ingatannya tidak menyenangkan.

Sekarang kita punya banyak sekali data: dua pengukuran utilitas pengalaman—total hedonimeter dan penilaian retrospektif—yang berbeda secara sistematis. Total hedonimeter dihitung oleh pengamat dari laporan individu yang mengalami dari menit ke menit. Kami sebut penilaian itu berbobot durasi, karena perhitungan "luas daerah di bawah kurva" memberi bobot yang sama bagi semua waktu: dua menit rasa sakit tingkat 9 dua kali lebih buruk daripada satu menit rasa sakit tingkat 9. Namun, temuan percobaan itu dan yang lain menunjukkan bahwa penilaian retrospektif tak peka terhadap durasi dan memberi bobot lebih besar kepada dua saat, puncak dan akhir. Jadi yang mana yang harus diperhatikan? Apa yang seharusnya dokter lakukan? Pilihannya punya dampak bagi praktik kedokteran. Kami memperhatikan bahwa:

- ❑ Jika tujuannya mengurangi ingatan rasa sakit pasien, mengurangi intensitas puncak rasa sakit dapat lebih penting daripada mengurangi durasi prosedur. Berdasarkan penalaran yang sama, pemulihan bertahap boleh jadi lebih baik daripada pemulihan mendadak jika pasien mendapat ingatan lebih baik ketika rasa sakit di akhir prosedur relatif sedikit.

- ❑ Jika tujuannya mengurangi jumlah rasa sakit yang benar-benar dialami, melakukan prosedur dengan cepat mungkin langkah yang tepat, walaupun itu meningkatkan intensitas puncak rasa sakit dan menghasilkan kenangan buruk.

Yang mana di antara kedua tujuan itu yang Anda anggap paling meyakinkan? Saya belum melakukan survei, tapi kesan saya sebagian besar akan memilih mengurangi ingatan mengenai rasa sakit. Saya menganggap ada gunanya memikirkan dilema ini sebagai konflik kepentingan antara dua diri (yang *tidak* sama dengan dua sistem). *Diri mengalami* adalah yang menjawab pertanyaan: "Apakah sekarang sakit?" *Diri mengingat* adalah yang menjawab pertanyaan: "Bagaimana rasanya secara keseluruhan?" Hanya ingatan yang kita simpan dari pengalaman hidup, dan karena itu satu-satunya sudut pandang yang bisa kita pakai selagi kita memikirkan kehidupan kita adalah sudut pandang diri mengingat.

Satu komentar yang saya dengar dari hadirin sesudah satu kuliah menggambarkan sukarnya membedakan ingatan dan pengalaman. Dia bercerita mengenai mendengar simfoni panjang di piringan yang tergores pada posisi dekat akhir simfoni sehingga menghasilkan bunyi mengagetkan, dan dia bilang akhir yang jelek itu "merusak seluruh pengalamannya". Tapi pengalamannya tak benar-benar rusak, hanya ingatannya yang rusak. *Diri mengalami* mendapat pengalaman yang hampir seluruhnya bagus, dan akhir yang buruk tak bisa membatalkannya, karena pengalaman itu sudah terjadi. Orang yang berkomentar itu menilai jelek kejadian itu karena akhirnya sangat buruk, tapi nilai itu mengabaikan 40 menit kesenangan mendengar musik. Apakah pengalaman sebenarnya tak penting?

Kacaunya pengalaman dengan ingatan mengenai pengalaman adalah ilusi kognitif yang kuat—dan kekacauan itulah yang membuat kita percaya bahwa pengalaman masa lalu bisa rusak. *Diri mengalami* tak punya suara. *Diri mengingat* kadang keliru, tapi dialah yang mencatat skor dan menentukan apa yang kita pelajari dalam hidup, serta membuat keputusan. Yang kita pelajari dari masa lalu adalah memak-

simalkan mutu ingatan masa depan, tak mesti pengalaman masa depan. Itulah tirani diri mengingat.

DIRI MANA YANG HARUS DIPENTINGKAN?

Untuk menunjukkan kekuasaan membuat keputusan pada diri mengingat, saya dan para kolega saya merancang satu percobaan, menggunakan bentuk siksaan ringan yang akan saya sebut situasi tangan dingin (nama teknisnya yang jelek adalah *cold-pressor*). Para peserta diminta mencelup tangan sampai sebatas pergelangan dalam air yang dingin sehingga menyakitkan sampai mereka diperbolehkan mengangkat tangan lalu diberi handuk hangat. Para peserta percobaan kami menggunakan tangan lainnya untuk memencet tombol-tombol arah yang mencatat rasa sakit yang sedang mereka alami, komunikasi langsung dari diri mengalami mereka. Kami memilih suhu yang menyebabkan rasa sakit lumayan tapi masih bisa ditanggung: tentu saja para peserta yang sukarela boleh mengangkat tangan kapan saja, tapi tak ada yang melakukannya.

Tiap peserta menjalani dua kali episode tangan dingin:

Episode pendek berupa 60 detik mencelup tangan dalam air bersuhu 14°Celsius, yang dirasakan dingin menyakitkan tapi tidak tak tertahan. Pada akhir 60 detik, pelaku percobaan menyuruh peserta mengeluarkan tangan dari air dan memberi handuk hangat.

Episode panjang berlangsung selama 90 detik. Enam puluh detik pertamanya identik dengan episode pendek. Pelaku percobaan tak berkata apa-apa pada akhir 60 detik. Dia malah membuka katup yang mengalirkan air yang sedikit lebih hangat. Selama 30 detik tambahan, suhu air naik kira-kira 1°, cukup untuk dirasakan sebagai pengurangan kecil intensitas rasa sakit yang dialami peserta.

Para peserta kami beritahu bahwa mereka akan mengalami tiga tes tangan dingin, tapi sebenarnya mereka hanya mengalami episode pendek dan panjang, masing-masing dengan tangan yang berbeda. Tiap tes

terpisah tujuh menit. Tujuh menit sesudah tes kedua, para peserta diberi pilihan mengenai tes ketiga. Mereka diberitahu bahwa salah satu pengalaman mereka bakal diulang dengan keadaan persis sama, dan bebas memilih mau mengulang pengalaman dengan tangan kanan atau tangan kiri. Tentu saja, separuh peserta mendapat episode pendek dengan tangan kanan, separuhnya lagi dengan tangan kiri; separuh mengalami episode pendek duluan, separuhnya lagi mengalami yang panjang lebih dulu, dan lain-lain. Percobaannya dikendalikan dengan hati-hati.

Percobaan itu dirancang untuk menciptakan konflik antara kepentingan diri mengalami dan diri mengingat, juga antara utilitas pengalaman dan utilitas keputusan. Dari sudut pandang diri mengalami, episode panjang jelas lebih buruk. Kami memperkirakan diri mengingat berpendapat beda. Aturan puncak-akhir memprediksi ingatan lebih buruk untuk episode pendek, dan pengabaian durasi memprediksi bahwa perbedaan antara 90 detik dan 60 detik rasa sakit akan diabaikan. Oleh karena itu, kami memprediksi bahwa para peserta bakal mendapat ingatan lebih baik (atau kurang buruk) terhadap episode panjang dan memilih mengulang yang itu. Itulah yang mereka lakukan. Sejumlah 80% peserta yang melaporkan bahwa rasa sakit yang mereka alami berkurang pada tahap akhir episode panjang memilih mengulang episode panjang sehingga menyatakan diri bersedia menderita rasa sakit yang tak dibutuhkan selama 30 detik lebih lama dalam tes ketiga yang akan datang.

Para peserta yang lebih memilih episode panjang bukan masokis dan tidak sengaja memilih untuk mendapat pengalaman yang lebih buruk. Mereka hanya membuat kesalahan. Andai kami tanya mereka, "Apa Anda bakal lebih suka merendam tangan dalam air dingin selama 90 detik, atau kurang?" mereka pasti bakal memilih episode pendek. Tapi kami tidak menggunakan pertanyaan itu dan para peserta melakukan apa yang wajar: mereka memilih mengulang episode yang ingatan terhadapnya kurang buruk. Para peserta tahu benar yang mana episode yang lebih panjang—kami tanya mereka—tapi mereka tak menggunakan pengetahuan itu. Keputusan mereka dikuasai oleh satu

aturan sederhana pilihan intuitif: pilih yang paling disukai, atau paling sedikit tak disukai. Aturan-aturan ingatan menentukan seberapa banyak mereka tak menyukai kedua pilihan, yang pada gilirannya menentukan mana yang mereka pilih. Percobaan tangan dingin, seperti teka-teki suntikan lama saya, mengungkap kesenjangan antara utilitas keputusan dan utilitas pengalaman.

Preferensi-preferensi yang kita amati dalam percobaan ini adalah contoh lain efek kurang-itu-lebih yang telah kita temui di kesempatan terdahulu. Salah satunya adalah penelitian Christopher Hsee, ketika penambahan beberapa piring ke set berisi 24 piring menurunkan nilai total karena sebagian piring yang ditambahkan sudah pecah. Yang lainnya Linda, perempuan aktivis yang dianggap lebih mungkin menjadi kasir bank feminis ketimbang kasir bank. Kemiripannya bukan karena kebetulan. Fitur operasi Sistem 1 yang sama menjelaskan ketiga situasi: Sistem 1 mewakili set dengan rata-rata, norma, dan prototipe, bukan dengan jumlah. Tiap episode tangan dingin adalah satu set momen, yang disimpan diri mengingat sebagai satu momen prototipe. Itu menimbulkan konflik. Bagi pengamat objektif yang mengevaluasi episode tangan dingin berdasarkan laporan diri mengalami, yang penting adalah "luas daerah di bawah kurva" yang mencatat rasa sakit seiring waktu; hakikatnya adalah jumlah. Sementara itu ingatan yang disimpan diri mengingat adalah satu saat representatif, yang sangat dipengaruhi puncak dan akhir.

Tentu saja, evolusi dapat merancang ingatan hewan agar menyimpan keseluruhan, sebagaimana yang benar terjadi pada beberapa kasus. Seekor bajing perlu "tahu" total jumlah makanan yang sudah disimpannya, dan perwakilan ukuran rata-rata kacang simpanan bukanlah pengganti yang baik. Namun, keseluruhan rasa sakit atau nikmat seiring waktu boleh jadi kurang penting secara biologis. Misalnya, kita tahu tikus menunjukkan pengabaian durasi untuk kenikmatan dan rasa sakit. Di satu percobaan, tikus terus-menerus dihadapkan dengan urutan ketika menyalanya cahaya menandakan kejutan listrik akan terjadi. Tikus cepat belajar takut cahaya itu, dan intensitas rasa takutnya dapat diukur dengan beberapa tanggapan fisiologis. Temuan

utamanya adalah durasi kejutan listrik hanya sedikit atau tidak berpengaruh terhadap rasa takut—yang penting hanyalah intensitas rangsang yang menyakitkan.

Penelitian klasik lain menunjukkan bahwa rangsangan listrik terhadap area tertentu di otak tikus (dan area yang sama di otak manusia) menghasilkan sensasi kenikmatan yang kuat, yang begitu kuat di beberapa kasus sehingga tikus yang bisa merangsang otaknya agar merasakan kenikmatan dengan menekan tuas akan mati kelaparan karena terus menekan tuas tanpa ingat makan. Rangsangan listrik yang menimbulkan kenikmatan bisa diberikan dengan berbagai intensitas dan durasi. Lagi-lagi hanya intensitas yang penting. Sampai titik tertentu, peningkatan durasi rangsangan tak tampak meningkatkan keinginan hewan mendapatkannya. Aturan-aturan yang mengatur diri mengingat pada manusia punya sejarah evolusioner panjang.

BIOLOGI VS. RASIONALITAS

Gagasan paling berguna dalam teka-teki suntikan yang menarik saya bertahun-tahun lalu adalah bahwa utilitas pengalaman serangkaian suntikan yang sama menyakitkannya bisa diukur, dengan hanya menghitung jumlah suntikan. Jika semua suntikan sama menyakitkan, 20 suntikan itu dua kali lebih buruk daripada 10 suntikan, dan pengurangan dari 20 ke 18 serta pengurangan dari 6 ke 4 itu sama nilainya. Jika utilitas keputusan tidak cocok dengan utilitas pengalaman, ada yang salah dengan keputusannya. Logika yang sama berlaku di percobaan tangan dingin: satu episode rasa sakit yang berlangsung selama 90 detik lebih buruk daripada 60 detik pertama episode itu. Jika orang sengaja memilih episode yang lebih lama, ada yang salah pada keputusan mereka. Di teka-teki awal saya, kesenjangan antara keputusan dan pengalaman berasal dari penurunan kepekaan: perbedaan antara 18 dan 20 kurang berkesan dan tampak bernilai lebih kecil dibanding perbedaan antara 6 dan 4 suntikan. Di percobaan tangan dingin, kesalahannya mencerminkan dua prinsip ingatan: pengabaian durasi dan aturan puncak-akhir. Mekanismenya berbeda tapi hasilnya sama: keputusan yang tidak sesuai dengan pengalaman.

Keputusan-keputusan yang tak menghasilkan pengalaman terbaik yang dimungkinkan, dan prakiraan perasaan masa depan yang keliru—keduanya kabar buruk bagi mereka yang percaya pada rasionalitas pilihan. Penelitian tangan dingin menunjukkan bahwa kita tak bisa sepenuhnya memercayai preferensi kita untuk benar-benar mewakili kepentingan kita, biarpun didasarkan kepada pengalaman pribadi, dan biarpun ingatan atas pengalaman tersebut baru terbentuk dalam se-perempat jam sebelumnya! Selera dan keputusan dibentuk oleh ingatan, dan ingatan bisa keliru. Bukti tersebut menjadi tantangan besar terhadap gagasan bahwa manusia punya preferensi yang konsisten dan tahu cara memaksimalkannya, sebagai satu tiang penopang model pelaku rasional. Ketidakkonsistenan tertanam dalam rancangan akal budi kita. Kita punya preferensi kuat terhadap durasi pengalaman rasa sakit dan kenikmatan. Kita ingin rasa sakit berlangsung singkat dan kenikmatan bertahan lama. Tapi ingatan kita, suatu fungsi Sistem 1, telah berevolusi untuk merepresentasikan saat paling intens dalam episode rasa sakit atau kenikmatan (puncak) dan perasaan ketika episode itu berakhir. Ingatan yang mengabaikan durasi tidak akan mendukung preferensi kita atas kenikmatan panjang dan kesakitan singkat.

BICARA TENTANG DUA DIRI

"Kamu memikirkan pernikahanmu yang gagal dari sudut pandang diri mengingat saja. Perceraian itu seperti simfoni dengan bunyi jerit tak enak di belakangnya—kenyataan bahwa akhirnya buruk tidak berarti seluruhnya buruk."

"Ini kasus pengabaian durasi yang buruk. Kamu memberi bobot yang sama ke bagian baik dan buruk pengalamanmu, biarpun bagian baiknya itu sepuluh kali lebih panjang daripada bagian yang buruk."

KEHIDUPAN SEBAGAI CERITA

Pada hari-hari pertama bekerja mengukur pengalaman, saya menonton opera karya Verdi, *La Traviata*. Opera yang terkenal indah musiknya itu juga merupakan cerita menyentuh mengenai cinta antara seorang bangsawan muda dan Violetta, seorang perempuan penghibur. Ayah si pemuda mendekati Violetta dan meminta Violetta meninggalkan kekasihnya, demi melindungi kehormatan keluarga dan prospek pernikahan saudari si pemuda. Dalam tindakan pengorbanan diri tingkat tinggi, Violetta berpura-pura menolak laki-laki yang dia cintai. Dia segera merana (terkena tuberkulosis). Pada adegan terakhir, Violetta terbaring sekarat, dikelilingi beberapa teman. Kekasihnya telah diberitahu dan bergegas ke Paris untuk menemuinya. Ketika mendengar kabar itu, Violetta kembali gembira dan penuh harap, tapi keadaannya memburuk dengan cepat.

Berapa kali pun Anda melihat opera itu, Anda tetap terenggung oleh ketegangan dan ketakutan: akankah si kekasih datang pada waktunya? Ada perasaan bahwa si pemuda amat sangat perlu bertemu Violetta sebelum Violetta meninggal. Tentu saja si pemuda berhasil datang dan menyanyikan duet cinta luar biasa, dan sesudah 10 menit musik hebat, Violetta meninggal.

Dalam perjalanan pulang dari menonton opera, saya penasaran:

Mengapa kita sangat peduli dengan 10 menit terakhir itu? Segera saya menyadari bahwa saya tak peduli sama sekali dengan panjang kehidupan Violetta. Jika saya diberitahu bahwa dia meninggal pada umur 27 tahun, bukan 28 tahun seperti yang saya percayai, kabar bahwa dia kehilangan satu tahun kehidupan berbahagia tak bakal menyentuh saya sama sekali, tapi kemungkinan kehilangan 10 menit terakhir sangat penting. Selanjutnya, emosi yang saya rasakan terkait pertemuan kembali sepasang kekasih tak bakal berubah jika saya tahu bahwa mereka sebenarnya bertemu selama seminggu, bukan 10 menit. Namun, bila si kekasih datang terlambat, *La Traviata* kiranya menjadi cerita yang berbeda secara keseluruhan. Suatu cerita berisi peristiwa-peristiwa penting dan saat-saat yang bisa dikenang, bukan waktu yang berlalu. Pengabaian durasi itu normal dalam cerita, dan akhir cerita sering menentukan sifatnya. Ciri-ciri inti yang sama muncul di aturan narasi dan ingatan mengenai kolonoskopi, liburan, dan film. Itulah cara diri mengingat bekerja: mengubah cerita dan menyimpannya untuk rujukan masa depan.

Bukan hanya di opera kita memikirkan kehidupan sebagai cerita dan mengharapkannya berakhir indah. Ketika kita mendengar kematian seorang perempuan yang telah berpisah dengan anaknya selama bertahun-tahun, kita ingin tahu apakah mereka bertemu kembali selagi maut mendekat. Kita tak peduli mengenai perasaan si anak—narasi kehidupan si ibulah yang kita ingin perbaiki. Kepedulian terhadap orang sering kali berbentuk perhatian terhadap kualitas cerita hidup mereka, bukan perasaan mereka. Memang, kita bisa sangat tergerak bahkan oleh peristiwa yang mengubah cerita orang yang sudah mati. Kita merasa kasihan kepada laki-laki yang mati dengan memercayai istrinya mencintai dia, ketika kita mendengar si istri sebenarnya punya selingkuhan selama bertahun-tahun dan hanya mengincar uang suaminya. Kita kasihan kepada si suami biarpun dia sudah menjalani hidup yang berbahagia. Kita merasakan malunya seorang ilmuwan yang membuat penemuan penting kemudian penemuan itu dibuktikan keliru sesudah dia meninggal, walau si ilmuwan sendiri tak mengalami malu. Tentu saja, yang paling penting adalah kita semua sangat peduli

terhadap narasi kehidupan kita sendiri dan sangat menginginkannya menjadi cerita yang bagus, dengan tokoh utama yang lumayan.

Psikolog Ed Diener dan para mahasiswanya ingin tahu apakah pengabaian durasi dan aturan puncak-akhir bakal menguasai evaluasi kehidupan secara umum. Mereka menggunakan deskripsi singkat kehidupan tokoh fiktif bernama Jen, seorang perempuan yang tak pernah menikah dan tak punya anak, yang mati mendadak tanpa merasa sakit dalam kecelakaan mobil. Dalam satu versi cerita Jen, dia sangat bahagia sepanjang hidupnya (yang berlangsung selama 30 atau 60 tahun), menikmati pekerjaannya, berlibur, menghabiskan waktu dengan teman dan hobi. Versi lain menambahkan 5 tahun ke kehidupan Jen, yang meninggal pada umur 35 tahun atau 65 tahun. Tahun-tahun tambahan itu dijabarkan menyenangkan tapi tak semenyenangkan sebelumnya. Sesudah membaca biografi skematik Jen, tiap peserta percobaan menjawab dua pertanyaan: "Melihat kehidupannya secara keseluruhan, seberapa menyenangkankah kehidupan Jen menurut Anda?" dan "Seberapa banyak total kebahagiaan atau ketidakbahagiaan yang menurut Anda dialami Jen dalam hidupnya?"

Hasilnya memberi bukti jelas atas pengabaian durasi dan efek puncak-akhir. Dalam percobaan antar subjek (tiap peserta melihat bentuk yang berbeda), melipatgandakan durasi kehidupan Jen tak berpengaruh sama sekali terhadap penilaian seberapa menyenangkan kehidupannya, atau penilaian total kebahagiaan yang Jen alami. Kehidupannya jelas diwakili seiris waktu prototipikal, bukan serangkaian irisan waktu. Akibatnya, "kebahagiaan total" adalah kebahagiaan pada periode tertentu dalam kehidupannya, bukan jumlah (atau keseluruhan) kebahagiaan sepanjang kehidupannya.

Sebagaimana diperkirakan dalam gagasan itu, Diener dan para mahasiswanya juga menemukan efek kurang-itu-lebih, indikasi kuat bahwa rata-rata (prototipe) telah menggantikan jumlah. Menambahkan 5 tahun "agak bahagia" ke kehidupan yang sangat bahagia menyebabkan turunnya nilai total kebahagiaan dalam kehidupan tersebut.

Atas saran saya, mereka juga mengumpulkan data efek 5 tahun tambahan dalam percobaan dalam subjek; tiap peserta membuat ke-

dua penilaian secara berurutan. Meski sudah berpengalaman banyak dengan kekeliruan pertimbangan, saya tak percaya orang-orang yang rasional dapat mengatakan bahwa menambahkan 5 tahun yang agak bahagia ke satu kehidupan membuat kehidupan itu lebih buruk. Saya salah. Intuisi bahwa tambahan 5 tahun yang mengecewakan membuat seluruh kehidupan jadi lebih buruk ternyata kuat.

Pola pertimbangan itu tampak begitu absurd sehingga Diener dan para mahasiswanya awalnya berpikir bahwa pola itu menggambarkan kekurangan pengalaman anak-anak muda yang ikut serta dalam percobaan mereka. Namun pola itu tak berubah ketika orangtua dan teman-teman lebih tua para mahasiswa menjawab pertanyaan yang sama. Dalam evaluasi intuitif terhadap seluruh kehidupan dan episode-episode singkat, puncak dan akhir penting tapi durasi tak penting.

Sakitnya proses persalinan dan asyiknya liburan selalu menjadi sangkalan terhadap gagasan pengabaian durasi: kita semua punya intuisi bahwa persalinan yang berlangsung selama 24 jam itu lebih buruk daripada 6 jam, dan 6 hari di tempat wisata itu lebih asyik daripada 3 hari. Tampaknya durasi penting dalam situasi-situasi tersebut, tapi itu hanya karena kualitas akhir berubah seiring perubahan panjang episode. Ibu yang melahirkan lebih lelah dan tak berdaya sesudah 24 jam dibanding sesudah 6 jam, dan orang yang berlibur lebih segar dan senang sesudah 6 hari dibanding sesudah 3 hari. Yang benar-benar penting ketika kita menilai secara intuitif episode-episode seperti itu adalah makin buruk atau makin baiknya pengalaman yang berlangsung, dan bagaimana perasaan orang yang mengalami pada akhirnya.

LIBURAN YANG TAK TERINGAT

Pikirkanlah pilihan liburan. Apa Anda lebih suka seminggu bersantai di pantai yang Anda kunjungi tahun lalu? Atau Anda berharap memperkaya kenangan? Berbagai industri telah berkembang untuk melayani kedua pilihan itu: resor menawarkan relaksasi restoratif; turisme membantu orang membuat cerita dan mengumpulkan kenangan. Ulah turis yang memotret sana-sini memberi kesan bahwa menyimpan kenangan

sering menjadi tujuan penting, yang membentuk rencana liburan dan pengalamannya. Si pemotret bukan memandangi apa yang dipotretnya sebagai suatu saat untuk dinikmati, melainkan sebagai satu kenangan untuk dirancang pada masa depan. Gambar boleh jadi berguna untuk diri mengingat—walau kita jarang memandangi gambar sangat lama, atau sesering yang kita kira, atau malah kita tak melihatnya—tapi memotret belum tentu cara terbaik bagi diri mengalami seorang wisatawan untuk menikmati suatu pemandangan.

Di banyak kasus, kita mengevaluasi liburan turis dengan cerita dan kenangan yang kita ingin simpan. Frasa *dapat dikenang* sering digunakan untuk menjabarkan kejadian-kejadian selama liburan, secara tersurat mengungkapkan tujuan pengalaman. Dalam situasi lain—misalnya cinta—pernyataan bahwa saat sekarang tak akan terlupakan, walau tak selalu akurat, mengubah sifat saat tersebut. Pengalaman yang disadari dapat dikenang mendapat tambahan bobot dan makna yang tak bakal didapat dengan cara lain.

Ed Diener dan timnya memberi bukti bahwa diri mengingatlah yang memilih liburan. Mereka meminta para mahasiswa menulis catatan harian dan mencatat evaluasi harian atas pengalaman ketika libur musim semi. Para mahasiswa juga memberi penilaian global terhadap liburan ketika liburan berakhir. Terakhir, para mahasiswa menyebutkan apakah ingin mengulang liburan yang dialaminya atau tidak. Analisis statistik menunjukkan bahwa liburan masa depan dipengaruhi oleh evaluasi final—bahkan ketika skor itu tak secara akurat mewakili kualitas pengalaman yang dijabarkan di catatan harian. Seperti dalam percobaan tangan dingin, benar atau salah, orang *memilih berdasarkan ingatan* ketika memutuskan apakah mau mengulang satu pengalaman atau tidak.

Suatu percobaan pikiran mengenai liburan Anda berikutnya akan memperkenankan Anda mengamati sikap Anda terhadap diri mengalami.

Pada akhir liburan, semua foto dan video akan dihancurkan.

Selain itu, Anda akan menelan obat yang akan menghilangkan semua ingatan Anda mengenai liburan itu.

Bagaimanakah pengaruh prospek itu terhadap rencana liburan Anda? Berapa harga yang Anda mau bayar untuk liburan seperti itu, dibanding liburan yang bisa dikenang seperti biasa?

Meski saya belum mempelajari secara formal reaksi terhadap skenario itu, kesan saya dari membahasnya dengan beberapa orang adalah bahwa penghilangan ingatan sangat mengurangi nilai pengalaman. Di beberapa kasus, orang bersikap sebagaimana mereka memperlakukan orang yang hilang ingatan, memilih memaksimalkan kenikmatan secara keseluruhan dengan kembali ke tempat mereka pernah bahagia pada masa lalu. Namun, beberapa orang bilang bahwa mereka tak merasa perlu kembali, mengungkapkan bahwa mereka hanya peduli dengan diri mengingat, dan tak peduli kepada diri mengalami yang tak mengingat sebagaimana mereka tak peduli kepada orang asing yang hilang ingatan. Banyak yang menunjukkan bahwa mereka tak bakal mengirim diri sendiri atau orang yang bakal hilang ingatan untuk mendaki gunung atau menembus hutan belantara—karena pengalaman-pengalaman tersebut lebih banyak sakitnya ketika dijalani langsung dan mendapat nilai dari harapan bahwa rasa sakit dan bahagia dalam mencapai tujuan akan bisa dikenang.

Untuk percobaan pikiran lain, bayangkan Anda menghadapi operasi menyakitkan yang akan Anda lalui dalam keadaan sadar. Anda diberitahu bahwa Anda bakal menjerit kesakitan dan memohon agar si dokter bedah berhenti. Namun Anda dijanjikan akan diberi obat pembuat amnesia yang akan sepenuhnya menyapu bersih semua ingatan terhadap episode tersebut. Bagaimana perasaan Anda terhadap prospek itu? Lagi-lagi, pengamatan informal saya adalah bahwa sebagian besar orang rupanya tak peduli dengan rasa sakit diri mengalami. Beberapa bilang tidak peduli sama sekali. Yang lain berpendapat seperti saya, yaitu saya merasa kasihan kepada diri saya yang menderita tapi tidak lebih kasihan dibanding perasaan saya terhadap orang asing yang kesakitan. Meski kelihatan aneh, saya adalah diri mengingat saya, dan diri mengalami saya, yang menjalani hidup saya, ibarat orang asing bagi saya.

BICARA TENTANG KEHIDUPAN SEBAGAI CERITA

"Dia mati-matian mencoba melindungi narasi kehidupan penuh integritas, yang terancam kejadian akhir-akhir ini."

"Usahanya untuk bisa berkencan satu malam itu pertanda pengabaian durasi total."

"Kelihatannya kamu menghabiskan seluruh liburan untuk membuat ingatan. Barangkali kamu harus meletakkan kamera dan menikmati saat ini, walaupun kurang bisa dikenang?"

"Dia pasien Alzheimer. Dia tidak lagi menyimpan narasi kehidupan, tapi diri mengalaminya masih peka terhadap keindahan dan kelembutan."

KESEJAHTERAAN YANG DIALAMI

Ketika mulai tertarik dengan studi kesejahteraan sekitar lima belas tahun lalu, saya dengan cepat menemukan bahwa hampir semua yang diketahui mengenai subjek tersebut berasal dari jawaban jutaan orang terhadap variasi kecil-kecil satu pertanyaan survei, yang secara umum diterima sebagai ukuran kebahagiaan. Pertanyaan itu jelas ditujukan ke diri mengingat Anda, yang diminta berpikir mengenai kehidupan Anda:

Secara keseluruhan, sepuas apa Anda dengan kehidupan Anda secara keseluruhan akhir-akhir ini?

Sesudah sampai ke topik kesejahteraan dari studi terhadap ingatan keliru mengenai kolonoskopi dan tangan dingin menyakitkan, wajar bila saya curiga terhadap kepuasan global terhadap kehidupan sebagai ukuran sah kesejahteraan. Karena diri mengingat terbukti bukan saksi yang baik dalam percobaan-percobaan saya, saya memusatkan perhatian ke kesejahteraan diri mengalami. Saya usulkan masuk akal berkata "Helen bahagia pada bulan Maret" jika

dia menghabiskan sebagian besar waktunya melakukan kegiatan yang dia ingin lanjutkan dibanding hentikan, tidak sering berada dalam situasi yang ingin dia hindari, dan—sangat penting karena kehidupan itu singkat—tidak berlama-lama dalam keadaan netral ketika dia tidak merasa bahagia ataupun tak bahagia.

Ada banyak pengalaman yang kita lebih ingin lanjutkan daripada hentikan, termasuk kenikmatan mental dan fisik. Salah satu contoh yang saya pikirkan untuk situasi yang Helen bakal ingin lanjutkan adalah larut dalam satu tugas, yang disebut Mihaly Csikszentmihalyi sebagai *alir*—keadaan yang dialami beberapa seniman dalam saat kreatif dan dialami banyak orang lain ketika terpesona oleh film, buku, atau teka-teki silang; dalam situasi seperti itu, kita tak ingin diganggu. Saya juga punya ingatan mengenai masa awal kanak-kanak yang bahagia, saat saya selalu menangis ketika ibu saya datang untuk menjauhkan saya dari mainan saya untuk mengajak saya ke taman, dan menangis lagi ketika dia menarik saya dari ayunan dan perosotan. Penolakan terhadap gangguan adalah tanda bahwa saya sedang menikmati bermain dengan mainan maupun ayunan.

Saya mengusulkan untuk mengukur kebahagiaan objektif Helen persis seperti kita menilai pengalaman dua pasien kolonoskopi, dengan mengevaluasi profil kesejahteraan yang dia alami pada berbagai saat dalam hidupnya. Saya mengikuti metode hedonimeter Edgeworth seabad lalu. Dalam antusiasme awal saya terhadap pendekatan itu, saya cenderung mengabaikan diri mengingat Helen yang merupakan saksi yang rentan keliru terhadap kesejahteraan aktual diri mengalaminya. Saya curiga posisi itu terlalu ekstrem, dan ternyata memang demikian, tapi itu awal yang bagus.

KESEJAHTERAAN YANG DIALAMI

Saya menyusun "tim impian" yang terdiri atas tiga psikolog dengan spesialisasi berbeda dan seorang ahli ekonomi, dan kami mulai mengembangkan ukuran kesejahteraan diri mengalami. Sayangnya, ca-

tatan pengalaman yang sinambung mustahil didapat—orang tak bisa hidup normal sambil terus-menerus melaporkan pengalamannya. Alternatif terdekat adalah pengambilan sampel pengalaman, metode yang diciptakan Csikszentmihalyi. Teknologi sudah makin maju sejak metode itu pertama kali digunakan. Pengambilan sampel pengalaman sekarang dilakukan dengan memprogram telepon seluler agar berbunyi atau bergetar di berbagai waktu secara acak sepanjang hari. Telepon lalu menyajikan menu pertanyaan mengenai apa yang sedang dilakukan responden dan siapa yang sedang bersamanya. Peserta juga ditunjukkan skala peringkat untuk melaporkan intensitas berbagai perasaan: gembira, tegang, marah, khawatir, terlarut, sakit fisik, dan lain-lain.

Pengambilan sampel pengalaman itu mahal dan berat (walau tak semengganggu yang diperkirakan banyak orang pada awalnya; menjawab pertanyaan-pertanyaan itu hanya butuh sebentar). Diperlukan alternatif yang lebih praktis, jadi kami mengembangkan metode yang kami sebut Day Reconstruction Method (DRM) atau Metode Rekonstruksi Hari. Kami berharap metode itu bakal mendekati hasil pengambilan sampel pengalaman dan memberi informasi tambahan mengenai cara orang menghabiskan waktu. Para peserta (semuanya perempuan pada penelitian awal) diminta menghadiri satu sesi selama dua jam. Pertama kami meminta mereka menelusuri kembali hari sebelumnya secara terperinci, memecahnya menjadi episode-episode seperti adegan-adegan dalam film. Kemudian mereka menjawab serangkaian pertanyaan mengenai tiap episode, berdasarkan metode pengambilan sampel pengalaman. Mereka memilih kegiatan-kegiatan yang mereka lakukan dari daftar dan menunjuk satu yang paling mereka perhatikan. Mereka juga mencatat orang-orang yang bersama mereka, dan menilai intensitas beberapa macam perasaan pada skala 0–6 (0 = tak ada perasaan; 6 = perasaan sangat kuat). Metode kami memanfaatkan bukti bahwa orang yang bisa mengingat satu situasi masa lalu secara terperinci juga bisa menghayati kembali perasaan yang menyertainya, bahkan mengalami pertanda fisik emosi seperti dulu.

Kami berasumsi bahwa para peserta bakal mengingat kembali pe-

rasaan satu saat prototipikal dalam episode secara lumayan akurat. Beberapa perbandingan dengan pengambilan sampel pengalaman membuktikan validitas DRM. Karena para peserta juga melaporkan waktu episode berawal dan berakhir, kami bisa menghitung ukuran berbobot durasi perasaan mereka selama satu hari. Episode-episode panjang lebih menonjol daripada episode-episode pendek dalam rangkuman pengukuran perasaan satu hari. Kuesioner kami juga mencakup ukuran kepuasan hidup, yang kami tafsirkan sebagai kepuasan diri mengingat. Kami menggunakan DRM untuk mempelajari penentu kesejahteraan emosional dan kepuasan hidup pada beberapa ribu perempuan di Amerika Serikat, Prancis, dan Denmark.

Pengalaman satu saat atau satu episode tidak mudah diwakili satu nilai kebahagiaan. Ada banyak ragam perasaan positif, termasuk cinta, kebahagiaan, keterlibatan, harapan, rasa terhibur, dan banyak lainnya. Emosi negatif juga bermacam-macam, termasuk rasa marah, malu, depresi, dan kesepian. Walau emosi positif dan negatif bisa ada bersamaan, bisa saja menggolongkan sebagian besar saat dalam hidup sebagai secara keseluruhan positif atau negatif. Kita dapat mengenali episode tak menyenangkan dengan membandingkan penilaian sifat positif dan negatif. Kami sebut satu episode tak menyenangkan jika satu perasaan negatif diberi peringkat lebih tinggi daripada semua perasaan positif. Kami dapati bahwa perempuan Amerika menjalani 19% waktunya dalam keadaan tak menyenangkan, agak lebih tinggi daripada perempuan Prancis (16%) atau perempuan Denmark (14%).

Kami menyebut persentase waktu yang dihabiskan seseorang dalam keadaan tak menyenangkan sebagai indeks U. Contohnya, seseorang yang menghabiskan 4 jam tak menyenangkan dalam 16 jam terjaga bakal memiliki indeks U 25%. Daya tarik indeks U adalah karena bukan didasarkan kepada skala peringkat, melainkan pengukuran waktu yang objektif. Jika indeks U suatu populasi turun dari 20% ke 18%, Anda bisa menyimpulkan bahwa total waktu yang dihabiskan populasi itu dalam ketidaknyamanan emosional atau rasa sakit telah berkurang sepersepuluhnya.

Satu pengamatan yang mencolok adalah kadar ketidaksetaraan

dalam distribusi rasa sakit emosional. Sekitar separuh peserta kami melaporkan mengalami satu hari tanpa mengalami episode tak menyenangkan. Di pihak lain, minoritas cukup besar dalam populasi mengalami ketidaknyamanan emosional cukup besar pada sebagian besar hari. Tampaknya sebagian kecil populasi mengalami sebagian besar penderitaan—baik karena sakit fisik atau mental, sifat yang memang tak bahagia, maupun kesialan dan tragedi pribadi dalam kehidupan.

Indeks U bisa juga dihitung untuk kegiatan. Contohnya, kita bisa mengukur proporsi waktu yang orang habiskan dalam keadaan emosional negatif ketika berangkat kerja, bekerja, berinteraksi dengan orangtua, pasangan, atau anak. Bagi 1.000 perempuan Amerika di satu kota di daerah Midwest, indeks U adalah 29% untuk perjalanan pagi ke tempat kerja, 27% untuk bekerja, 24% untuk mengurus anak, 18% untuk mengurus rumah, 12% untuk bergaul, 12% untuk menonton TV, dan 5% untuk seks. Indeks U lebih tinggi sekitar 6% pada hari kerja ketimbang akhir minggu, sebagian besar karena pada akhir minggu orang menghabiskan lebih sedikit waktu dalam kegiatan yang tak disukai dan tidak menderita ketegangan dan stres akibat bekerja. Kejutan terbesar adalah pengalaman emosional atas waktu yang dihabiskan bersama anak, yang bagi perempuan Amerika sedikit kurang bisa dinikmati dibanding melakukan pekerjaan rumah. Di sini kami menemukan satu dari segelintir perbedaan antara perempuan Prancis dan Amerika: perempuan Prancis menghabiskan lebih sedikit waktu dengan anak tapi lebih menikmatinya, barangkali karena punya akses lebih banyak ke fasilitas perawatan anak dan menghabiskan lebih sedikit waktu mengantar anak ke berbagai kegiatan.

Suasana hati seseorang pada sembarang saat bergantung kepada temperamen dan kebahagiaan keseluruhan, tapi kesejahteraan emosional juga naik turun sepanjang hari dan minggu. Suasana hati pada suatu saat terutama bergantung kepada situasi terkini. Suasana hati ketika bekerja, misalnya, umumnya tak terpengaruh faktor-faktor yang memengaruhi kepuasan umum terhadap pekerjaan, termasuk imbalan dan status. Yang lebih penting adalah faktor-faktor situasional seperti kesempatan bergaul dengan rekan kerja, bunyi berisik, tekanan

waktu (satu sumber penting perasaan negatif), dan kehadiran bos (dalam penelitian pertama kami, satu-satunya yang lebih buruk daripada sendirian). Perhatian menjadi kunci. Keadaan emosional kita sebagian besar ditentukan oleh apa yang kita perhatikan, dan kita normalnya memperhatikan kegiatan sekarang dan lingkungan sekitar. Ada kekecualian, ketika kualitas pengalaman subjektif didominasi pemikiran yang berulang-ulang, bukan peristiwa yang sedang terjadi. Ketika sedang berbahagia karena cinta, boleh jadi kita merasa bahagia walaupun terjebak kemacetan, dan ketika berduka, boleh jadi kita tetap merasa tertekan ketika menonton film lucu. Namun, dalam keadaan normal kita mendapat kenikmatan dan rasa sakit dari apa yang sedang terjadi, jika kita memperhatikannya. Untuk mendapat kenikmatan dari makan, misalnya, Anda harus memperhatikan bahwa Anda sedang melakukan makan. Kami mendapati bahwa perempuan Prancis dan Amerika menghabiskan waktu yang sama untuk makan, tapi bagi perempuan Prancis, kegiatan makan dua kali lebih menjadi pusat perhatian dibanding bagi perempuan Amerika. Orang Amerika jauh lebih sering menggabungkan kegiatan makan dengan kegiatan lain sehingga kenikmatan yang didapat dari makan berkurang.

Pengamatan-pengamatan itu punya dampak bagi individu dan masyarakat. Penggunaan waktu adalah salah satu bidang kehidupan yang bisa dikendalikan orang. Hanya sedikit orang yang bisa berubah sifat menjadi lebih ceria, tapi sebagian orang mungkin bisa mengatur hidup sehingga menghabiskan lebih sedikit waktu di jalan dan lebih banyak waktu melakukan hal yang disukai dengan orang yang disukai. Perasaan-perasaan yang terkait berbagai kegiatan memberi kesan bahwa cara lain untuk memperbaiki pengalaman adalah mengubah waktu bersantai pasif, misalnya menonton TV, menjadi bentuk bersantai yang lebih aktif, termasuk bergaul dan berolahraga. Dari sudut pandang sosial, perbaikan transportasi untuk tenaga kerja, ketersediaan fasilitas penitipan anak untuk perempuan karier, dan perbaikan kesempatan bergaul untuk warga lanjut usia boleh jadi adalah cara-cara relatif ampuh untuk mengurangi indeks U masyarakat—pengurangan 1% saja sudah prestasi besar, yang berarti jutaan jam penderitaan yang di-

hindari. Paduan survei nasional penggunaan waktu dan kesejahteraan yang dialami bisa membantu kebijakan sosial dalam berbagai cara. Ahli ekonomi di tim kami, Alan Krueger, berperan besar dalam upaya memasukkan unsur-unsur metode ini dalam statistika nasional.

Pengukuran kesejahteraan yang dialami sekarang rutin dilakukan di survei nasional berskala besar di Amerika Serikat, Kanada, dan Eropa, dan Gallup World Poll memperluas pengukuran itu ke jutaan responden di Amerika Serikat dan di atas 150 negara lain. Jajak pendapat itu mengumpulkan laporan emosi yang dialami selama hari sebelumnya, walau tak seterperinci DRM. Sampel raksasa itu memungkinkan analisis teliti, yang telah memastikan pentingnya faktor situasi, kesehatan fisik, dan kontak sosial dalam kesejahteraan yang dialami. Tak mengejutkan sakit kepala akan membuat orang menderita, dan prediktor terbaik kedua untuk perasaan dalam satu hari adalah apakah seseorang mengalami kontak dengan teman atau keluarga. Tidaklah membesar-besarkan berkata kebahagiaan adalah pengalaman menghabiskan waktu dengan orang yang Anda cintai dan mencintai Anda.

Data Gallup memungkinkan perbandingan dua aspek kesejahteraan:

- ☐ kesejahteraan yang orang alami selagi menjalani hidup
- ☐ pertimbangan yang orang buat ketika mengevaluasi hidup

Evaluasi hidup Gallup diukur dengan pertanyaan yang dikenal sebagai Skala Usaha Penjangkaran Diri Cantril:

Bayangkan satu tangga dengan anak-anak tangga bernomor dari nol di paling bawah sampai 10 di paling atas. Puncak tangga mewakili kehidupan terbaik yang mungkin bagi Anda dan dasar tangga mewakili kehidupan terburuk yang mungkin bagi Anda. Pada anak tangga manakah kiranya Anda menganggap kehidupan Anda sekarang berada?

Beberapa aspek kehidupan punya efek lebih besar kepada evaluasi kehidupan orang dibanding pada pengalaman hidup. Perolehan pendidikan adalah satu contoh. Pendidikan lebih tinggi berkaitan dengan nilai evaluasi kehidupan yang lebih tinggi, tapi tidak dengan tingginya kesejahteraan yang dialami. Memang, setidaknya di Amerika Serikat, kelompok orang yang lebih terdidik cenderung melaporkan tingkat stres lebih tinggi. Di pihak lain, kesehatan buruk punya efek buruk lebih kuat kepada kesejahteraan yang dialami ketimbang evaluasi hidup. Hidup bersama anak juga membebani perasaan harian—laporan stres dan kemarahan biasa ditemui di antara orangtua, tapi efek buruknya ke evaluasi hidup kecil. Keterlibatan dalam agama juga berdampak baik relatif lebih besar terhadap perasaan positif dan pengurangan stres dibanding evaluasi hidup. Namun, yang mengejutkan adalah agama tidak memberi pengurangan rasa depresi atau khawatir.

Analisis terhadap 450.000 lebih tanggapan terhadap Gallup-Healthways Well-Being Index, survei harian terhadap 1.000 orang Amerika, memberi jawaban yang ternyata telak terhadap pertanyaan yang paling sering diajukan kepada riset kesejahteraan: Bisakah uang membeli kebahagiaan? Kesimpulannya adalah miskin itu membuat orang menderita, dan kaya bisa meningkatkan kepuasan hidup, tapi (rata-rata) tidak menambah kesejahteraan yang dialami.

Kemiskinan parah memperbesar efek ketidakberuntungan hidup lain yang dialami. Khususnya, sakit itu lebih buruk bagi orang sangat miskin dibanding kalangan di atasnya. Sakit kepala meningkatkan proporsi orang yang melaporkan merasa sedih dan khawatir dari 19% ke 38% bagi orang-orang di dua pertiga teratas persebaran pendapatan. Angka-angkanya bagi sepersepuluh termiskin adalah 38% dan 70%—titik awal yang lebih tinggi dan peningkatan jauh lebih besar. Perbedaan signifikan antara kelompok sangat miskin dan yang lain juga ditemukan untuk efek perceraian dan kesepian. Selanjutnya, efek positif akhir minggu pada kesejahteraan yang dialami jauh lebih kecil bagi kelompok sangat miskin dibanding sebagian besar orang lain.

Tingkat kepuasan, yang menjadi batas atas peningkatan kesejahteraan, adalah pendapatan rumah tangga tahunan sekitar \$75,000 di daerah berbiaya tinggi (bisa kurang di daerah yang biaya hidupnya le-

bih rendah). Peningkatan rata-rata kesejahteraan yang dialami terkait pendapatan di atas batas itu persis nol. Itu mengejutkan karena pendapatan lebih tinggi pasti memungkinkan pembelian banyak kenikmatan, termasuk liburan di tempat menarik dan tiket opera, juga lingkungan hidup yang lebih baik. Mengapa tambahan kenikmatan itu tak muncul di laporan pengalaman emosional? Satu tafsir yang bisa dipercaya adalah bahwa pendapatan lebih tinggi terkait dengan pengurangan kemampuan menikmati kenikmatan kecil-kecil dalam hidup. Ada bukti yang mendukung gagasan itu: mempersiapkan mahasiswa dengan gagasan kekayaan mengurangi kenikmatan yang diungkapkan wajah mereka selagi makan cokelat!

Ada perbedaan jelas antara pengaruh pendapatan terhadap kesejahteraan yang dialami dan kepuasan hidup. Pendapatan lebih tinggi membawa kepuasan lebih tinggi, melebihi titik ketika kepuasan masih bisa berefek positif ke pengalaman. Kesimpulan umumnya jelas bagi kesejahteraan, sebagaimana bagi kolonoskopi: evaluasi hidup orang dan pengalaman orang boleh jadi berhubungan, tapi berbeda. Kepuasan hidup bukanlah pengukuran tak sempurna atas kesejahteraan yang dialami, sebagaimana saya duga beberapa tahun lalu. Kepuasan hidup adalah perkara yang benar-benar berbeda.

BICARA TENTANG KESEJAHTERAAN YANG DIALAMI

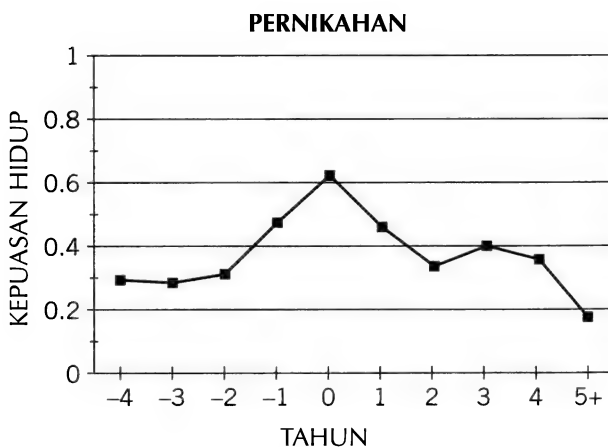
"Tujuan kebijakan seharusnya mengurangi penderitaan orang. Kita mengincar penurunan indeks U di masyarakat. Menangani depresi dan kemiskinan ekstrem harus menjadi prioritas."

"Cara termudah meningkatkan kebahagiaan adalah mengendalikan penggunaan waktumu. Bisa tidak kamu memberikan lebih banyak waktu untuk hal-hal yang kamu suka lakukan?"

"Selepas batas kepuasan pada pendapatan, kamu bisa membeli pengalaman yang lebih nikmat, tapi kamu akan kehilangan sebagian kemampuan menikmati yang lebih murah."

BERPIKIR MENGENAI KEHIDUPAN

Gambar 16 diambil dari satu analisis oleh Andrew Clark, Ed Diener, dan Yannis Georgellis dari Panel Sosio-Ekonomi Jerman, ketika para responden ditanyai setiap tahun mengenai kepuasan hidup. Para responden juga melaporkan perubahan besar yang telah terjadi dalam kehidupan mereka selama tahun sebelumnya. Grafik menunjukkan tingkat kepuasan yang dilaporkan orang seputar waktu pernikahan mereka.



Gambar 16

Grafik itu selalu menimbulkan tawa resah pada orang-orang yang melihatnya, dan keresahan itu mudah dimengerti: bagaimanapun, orang memutuskan untuk menikah karena berharap pernikahan akan membuatnya lebih bahagia atau ikatan permanen akan mempertahankan keadaan bahagia yang dialami sekarang. Menggunakan istilah berguna yang diperkenalkan Daniel Gilbert dan Timothy Wilson, bagi banyak orang, keputusan untuk menikah mencerminkan kekeliruan besar *prakiraan afektif*. Pada hari pernikahan, pengantin perempuan dan laki-laki tahu bahwa angka perceraian itu tinggi dan kekecewaan dalam pernikahan lebih tinggi lagi, tapi mereka tak percaya statistika itu berlaku terhadap mereka.

Kabar mengejutkan pada Gambar 16 adalah penurunan curam pada kepuasan hidup. Grafik itu biasa ditafsirkan sebagai menelusuri satu proses adaptasi, ketika kegembiraan awal pernikahan cepat hilang selagi pengalamannya menjadi rutin. Namun, ada pendekatan lain yang memusatkan perhatian pada heuristik pertimbangan. Di sini kami bertanya apa yang terjadi dalam benak orang ketika diminta mengevaluasi hidup. Pertanyaan "Sepuas apa Anda dengan kehidupan Anda secara keseluruhan?" dan "Seberapa bahagia Anda akhir-akhir ini?" tidak sesederhana "Berapa nomor telepon Anda?" Bagaimana peserta survei menjawab pertanyaan-pertanyaan itu dalam beberapa detik, sebagaimana yang mereka semua lakukan? Ada gunanya memikirkan itu sebagai satu pertimbangan. Sebagaimana untuk pertanyaan lain, beberapa orang boleh jadi punya jawaban yang sudah disiapkan, yang sudah mereka buat pada kesempatan lain ketika mereka mengevaluasi hidup. Yang lainnya, barangkali mayoritas, tidak cepat mendapat jawaban untuk pertanyaan yang diajukan dan otomatis mencari jalan pintas dengan mensubstitusi jawaban pertanyaan lain. Sistem 1 bekerja. Ketika kita melihat Gambar 16 dalam pemahaman seperti itu, maknanya jadi berbeda.

Jawaban-jawaban untuk banyak pertanyaan sederhana bisa menjadi substitusi untuk evaluasi global kehidupan. Ingatlah penelitian ketika para mahasiswa yang baru ditanya berapa kencan yang mereka alami pada bulan sebelumnya melaporkan "kebahagiaan akhir-akhir ini" seo-

lah-olah kencana adalah satu-satunya hal penting dalam hidup. Dalam percobaan terkenal lain yang serupa, Norbert Schwarz dan para koleganya mengundang para peserta ke lab untuk mengisi kuesioner mengenai kepuasan hidup. Namun, sebelum mereka mulai melakukan tugas itu, Schwarz meminta mereka memfotokopi satu lembar kertas untuknya. Separuh responden menemukan sekeping uang logam di mesin fotokopi, yang sengaja ditaruh di sana oleh pelaku percobaan. Kemujuran kecil itu meningkatkan kepuasan yang dilaporkan para peserta terhadap kehidupan secara keseluruhan! Heuristik suasana hati adalah satu cara menjawab pertanyaan kepuasan hidup.

Survei kencana dan percobaan koin di mesin menunjukkan, sebagaimana dimaksudkan, bahwa tanggapan terhadap pertanyaan kesejahteraan global harus dibaca dengan hati-hati. Tapi tentu saja suasana hati Anda sekarang tidak menjadi satu-satunya hal yang ada dalam benak ketika Anda diminta mengevaluasi kehidupan. Anda mungkin teringat peristiwa-peristiwa penting yang belum lama berlalu atau segera datang; kekhawatiran yang terus berlangsung, seperti kesehatan pasangan atau teman-teman anak yang kurang baik; prestasi penting dan kegagalan menyakitkan. Beberapa gagasan yang ada sangkut-pautnya dengan pertanyaan itu akan terpikir oleh Anda; banyak yang lain tidak akan terpikir. Bahkan ketika tak dipengaruhi insiden tak relevan seperti uang logam di mesin fotokopi, skor yang dengan cepat Anda berikan ke kehidupan Anda ditentukan oleh sampel kecil gagasan-gagasan yang paling mudah tersedia, bukan melalui perhitungan saksama atas segala bidang hidup Anda.

Orang-orang yang baru menikah, atau akan menikah dalam waktu dekat, cenderung mengingat fakta itu ketika ditanya mengenai kehidupan mereka. Karena pernikahan hampir selalu sukarela di Amerika Serikat, hampir semua orang yang teringat pernikahannya yang baru atau segera terjadi akan bahagia mengingat gagasan itu. Perhatian adalah jawaban teka-tekinya. Gambar 16 bisa dibaca sebagai grafik kemungkinan orang akan memikirkan pernikahan yang baru atau segera terjadi ketika ditanya mengenai kehidupan. Menonjolnya pemikiran tersebut pasti berkurang seiring waktu, karena sudah tidak baru lagi.

Gambar 16 menunjukkan tingkat kepuasan hidup yang tinggi dan tak biasa, yang bertahan dua atau tiga tahun sesudah pernikahan. Namun, bila kenaikan itu mencerminkan jalannya satu heuristik untuk menjawab pertanyaan, hanya sedikit yang bisa kita pelajari darinya mengenai kebahagiaan atau proses adaptasi dengan pernikahan. Dari Gambar 16 kita tidak bisa menyimpulkan bahwa kenaikan kebahagiaan bertahan selama beberapa tahun kemudian reda. Orang-orang yang bahagia ketika diingatkan mengenai pernikahannya pun tidak mesti lebih bahagia pada kesempatan lain waktu ditanya. Kecuali mereka bahagia karena berpikir mengenai pernikahan sepanjang hari, pernikahan tidak akan langsung memengaruhi kebahagiaan. Pengantin baru yang beruntung menikmati keadaan dimabuk cinta pun akhirnya akan turun ke Bumi, dan kesejahteraan yang mereka alami akan kembali bergantung ke lingkungan dan kegiatan sekarang, sebagaimana orang lain.

Dalam penelitian DRM, tidak ada perbedaan umum kesejahteraan yang dialami antara perempuan yang hidup bersama pasangan dan yang tidak. Perincian cara kedua kelompok menggunakan waktu menjelaskan temuan itu. Perempuan yang punya pasangan menghabiskan lebih sedikit waktu sendirian, tapi juga lebih sedikit bersama teman. Mereka menghabiskan lebih banyak waktu untuk bercinta, yang menyenangkan, tapi juga lebih sering mengurus rumah, memasak, dan mengurus anak, semuanya kegiatan yang relatif tak populer. Dan tentu saja, panjangnya waktu yang dihabiskan perempuan yang menikah bersama suami itu lebih menyenangkan untuk sebagian, dibanding yang lain. Kesejahteraan yang dialami rata-rata tak terpengaruh pernikahan, bukan karena pernikahan tak berpengaruh kepada kebahagiaan, tapi karena pernikahan membuat sebagian aspek kehidupan lebih baik dan lainnya lebih buruk.

Satu alasan mengenai rendahnya korelasi keadaan orang dan kepuasan hidup adalah bahwa kesejahteraan yang dialami dan kepuasan hidup banyak dipengaruhi genetika temperamen. Kecenderungan merasa

sejahtera itu juga bisa diwariskan, sebagaimana tinggi tubuh atau kecerdasan, sebagaimana ditunjukkan oleh penelitian terhadap anak kembar yang terpisah sejak lahir. Orang-orang yang tampak sama beruntung bisa mengalami kebahagiaan yang sangat berbeda. Dalam beberapa kasus, seperti pada pernikahan, korelasi dengan kesejahteraan rendah karena efek pengimbang. Situasi yang sama bisa baik untuk sebagian orang dan buruk untuk orang lain, dan keadaan baru punya keuntungan sekaligus kerugian. Pada kasus lain, seperti pendapatan tinggi, pengaruhnya terhadap kepuasan hidup diperumit kenyataan bahwa sebagian orang lebih memedulikan uang dibanding yang lain.

Studi skala besar terhadap dampak pendidikan tinggi, yang dilakukan untuk tujuan lain, mengungkap bukti mencolok mengenai efek jangka panjang tujuan yang ditetapkan pemuda terhadap dirinya. Data yang relevan diambil dari kuesioner yang dikumpulkan pada 1995–1997 dari kira-kira 12.000 orang yang baru memulai pendidikan tinggi di sekolah elite pada 1976. Ketika baru berumur 17 atau 18 tahun, para peserta sudah mengisi kuesioner dan mereka memberi nilai untuk tujuan "sangat makmur secara finansial" dalam skala 4 poin dari "tak penting" sampai "penting sekali". Kuesioner yang mereka isi dua puluh tahun kemudian juga berisi pendapatan mereka pada 1995, juga pengukuran global atas kepuasan hidup.

Tujuan berpengaruh besar. Sembilan belas tahun sesudah menyatakan aspirasi finansial, banyak orang yang menginginkan pendapatan tinggi telah mencapainya. Di antara 597 dokter dan profesional medis lain dalam sampel, misalnya, tiap tambahan poin di skala pentingnya uang terkait dengan kenaikan di atas \$14,000 pada pendapatan dari pekerjaan dalam dolar tahun 1995! Perempuan yang sudah menikah dan tak bekerja juga mungkin memenuhi ambisi keuangan mereka. Tiap poin di skala menjadi tambahan \$12,000 pada pendapatan rumah tangga para perempuan itu, dari penghasilan pasangan mereka.

Pentingnya pendapatan bagi orang berumur 18 tahun juga memengaruhi kepuasan terhadap pendapatan ketika dewasa. Kami bandingkan kepuasan hidup dalam kelompok berpenghasilan tinggi (pendapatan rumah tangga di atas \$200,000 per tahun) dengan

kelompok berpenghasilan menengah ke bawah (di bawah \$50,000 per tahun). Pengaruh pendapatan terhadap kepuasan hidup lebih besar bagi mereka yang dulu menyatakan bahwa makmur secara finansial itu tujuan penting sekali: 0,57 poin pada skala 5 poin. Perbedaannya bagi mereka yang dulu menyatakan bahwa uang tak penting hanya 0,12. Orang-orang yang menginginkan uang dan mendapatkannya lebih puas secara signifikan dibanding rata-rata; mereka yang menginginkan uang dan tak mendapatkannya lebih tak puas secara signifikan. Prinsip yang sama berlaku untuk cita-cita lain—satu resep masa dewasa yang tak puas adalah memiliki cita-cita yang sulit diraih. Kalau diukur dalam kepuasan hidup 20 tahun sesudahnya, cita-cita yang paling tak menjanjikan bagi pemuda adalah "menjadi terkenal dalam seni pertunjukan". Cita-cita remaja berpengaruh kepada apa yang terjadi pada mereka, ke mana mereka menuju, dan sepuas apa mereka.

Temuan itu adalah sebagian alasan saya berubah pikiran mengenai definisi kesejahteraan. Tujuan yang orang tetapkan untuk dirinya sendiri sangat penting bagi apa yang mereka lakukan dan bagaimana perasaan mereka terhadapnya, sehingga berfokus hanya kepada kesejahteraan yang dialami tidaklah berdasar. Kita tak bisa memegang konsep kesejahteraan yang mengabaikan keinginan orang. Di pihak lain, memang benar bahwa konsep kesejahteraan yang mengabaikan perasaan orang selagi menjalani hidup dan hanya berfokus kepada bagaimana perasaan mereka ketika berpikir mengenai hidup juga tidak berdasar. Kita harus menerima kerumitan pandangan campuran, yang mempertimbangkan kesejahteraan kedua diri.

ILUSI FOKUS

Kita bisa simpulkan dari kecepatan orang menjawab pertanyaan mengenai kehidupan, dan efek suasana hati terkini terhadap jawaban mereka, bahwa mereka tak melakukan pemeriksaan saksama ketika mengevaluasi hidup. Mereka pasti menggunakan heuristik, yang merupakan contoh substitusi dan WYSIATI. Walau pandangan mereka terhadap hidup bisa dipengaruhi satu pertanyaan mengenai kencana atau koin di

mesin fotokopi, para peserta penelitian tidak lupa bahwa hidup tak se-kadar kencan atau merasa beruntung. Konsep kebahagiaan tidak mendadak berubah karena menemukan uang logam, tapi Sistem 1 langsung mensubstitusi sebagian kecil untuk keseluruhan. Aspek hidup mana pun yang menjadi arah perhatian akan membesar dalam evaluasi global. Itulah esensi *ilusi fokus*, yang bisa dijabarkan dalam satu kalimat:

Tiada hal dalam hidup yang sepenting pemikiran Anda mengenainya ketika Anda memikirkannya.

Asal-usul gagasan itu adalah satu perdebatan keluarga mengenai pin-dah dari California ke Princeton, ketika istri saya menyatakan bahwa orang lebih bahagia di California dibanding di pantai timur AS. Saya bilang iklim terbukti bukan penentu kesejahteraan—penduduk negara-negara Skandinavia mungkin orang-orang paling bahagia di dunia. Saya amati bahwa keadaan hidup permanen berpengaruh kecil kepada kesejahteraan dan mencoba dengan sia-sia untuk meyakinkan istri saya bahwa intuisinya mengenai kebahagiaan orang California adalah kekeliruan prakiraan afektif.

Tak lama kemudian, ketika debat itu masih dalam kepala saya, saya ikut serta dalam lokakarya mengenai ilmu sosial dalam pemanasan global. Seorang kolega membuat satu argumen yang didasarkan kepada pandangannya mengenai kesejahteraan penduduk planet Bumi pada abad mendatang. Saya bilang, rasanya tak masuk akal memprakirakan bagaimana rasanya hidup di planet yang lebih hangat kalau kita bahkan tidak tahu bagaimana rasanya hidup di California. Tak lama sesudah percakapan itu, saya dan kolega saya David Schkade diberi dana penelitian untuk meneliti dua pertanyaan: Apakah orang yang hidup di California lebih bahagia daripada orang lain? dan Apa saja kepercayaan populer mengenai kebahagiaan relatif orang California?

Kami mengumpulkan sampel besar mahasiswa di universitas-universitas negeri besar di California, Ohio, dan Michigan. Dari sebagiannya kami mendapat laporan terperinci mengenai kepuasan mereka terhadap berbagai aspek kehidupan. Dari yang lain kami mendapat

prediksi mengenai bagaimana seseorang ”dengan minat dan nilai-nilai seperti Anda” yang hidup di tempat lain bakal mengisi kuesioner itu.

Selagi kami menganalisis data, jelaslah bahwa sebenarnya saya yang memenangi perdebatan keluarga. Sebagaimana diperkirakan, para mahasiswa di dua daerah itu sangat berbeda sikapnya terhadap iklim setempat: mahasiswa California menikmati iklim di sana sementara mahasiswa Ohio dan Michigan tidak menyukai iklim di tempat mereka. Tapi iklim bukan penentu penting kesejahteraan. Memang tak ada perbedaan sama sekali antara kepuasan hidup mahasiswa California dengan Ohio dan Michigan. Kami juga mendapati bahwa istri saya tidak sendirian memercayai bahwa orang California menikmati kesejahteraan lebih besar daripada orang lain. Para mahasiswa di kedua daerah juga berpandangan keliru yang sama, dan kami bisa menelusuri kekeliruan mereka ke kepercayaan yang dibesar-besarkan terhadap pentingnya iklim. Kami jabarkan kekeliruan itu sebagai *ilusi fokus*.

Intisari ilusi fokus adalah WYSIATI, memberi bobot terlalu besar kepada iklim, dan terlalu sedikit kepada penentu kesejahteraan lain. Untuk menyadari betapa kuatnya ilusi tersebut, simaklah pertanyaan berikut selama beberapa detik:

Berapa banyak kenikmatan yang Anda dapat dari mobil Anda?

Satu jawaban langsung datang dalam kepala Anda; Anda tahu seberapa Anda menyukai dan menikmati mobil Anda. Sekarang simak pertanyaan yang berbeda: ”*Kapan* Anda mendapat kenikmatan dari mobil Anda?” Jawaban pertanyaan itu boleh jadi mengejutkan Anda, tapi cukup jelas: Anda mendapat kenikmatan (atau ketidaknikmatan) dari mobil Anda waktu Anda memikirkan mobil Anda, yang barangkali tidak sering-sering. Dalam keadaan normal, Anda tak menghabiskan banyak waktu memikirkan mobil Anda ketika Anda sedang mengendarainya. Anda memikirkan hal-hal lain selagi menyetir, dan suasana hati Anda ditentukan oleh apa pun yang sedang Anda pikirkan. Lagi-lagi, ketika Anda mencoba menilai seberapa banyak Anda menikmati mobil Anda, sebenarnya Anda menjawab pertanyaan yang

lebih sempit: "Berapa banyak kenikmatan yang Anda dapat dari mobil Anda *waktu Anda memikirkannya?*" Substitusi menyebabkan Anda mengabaikan kenyataan bahwa Anda jarang memikirkan mobil Anda, suatu bentuk pengabaian durasi. Hasilnya adalah ilusi fokus. Jika Anda suka mobil Anda, Anda mungkin membesar-besarkan kenikmatan yang Anda dapat darinya, sehingga Anda tersesat ketika memikirkan kelebihan-kelebihan kendaraan Anda sekarang dan ketika sedang mempertimbangkan membeli mobil baru.

Bias yang sama melencengkan pertimbangan mengenai kebahagiaan orang California. Ketika ditanya mengenai kebahagiaan orang California, barangkali Anda membayangkan seseorang yang melakukan satu aspek pengalaman California, seperti berjalan-jalan di alam pada musim panas atau menikmati cuaca musim dingin yang tak keras. Ilusi fokus timbul karena orang California sebenarnya hanya menghabiskan sedikit waktu dalam keadaan seperti itu. Selain itu, orang yang sudah lama tinggal di California kecil kemungkinannya teringat iklim ketika diminta melakukan evaluasi global atas kehidupannya. Jika Anda seumur hidup berada di sana dan tidak banyak bepergian, hidup di California itu seperti punya sepuluh jari kaki: bagus juga, tapi tidak sering dipikirkan. Pemikiran mengenai aspek apa pun dalam hidup lebih mungkin menonjol apabila satu alternatif yang berbeda tersedia.

Orang yang baru pindah ke California akan menanggapi dengan berbeda. Pikirkan seseorang yang pindah dari Ohio ke California untuk mencari kebahagiaan dari iklim yang lebih baik. Selama beberapa tahun sesudah pindah, pertanyaan mengenai kepuasan hidupnya barangkali akan mengingatkan dia mengenai kepindahannya dan juga menimbulkan pemikiran mengenai perbedaan iklim di kedua negara bagian. Perbandingan itu jelas akan mengunggulkan California, dan perhatian terhadap aspek kehidupan itu boleh jadi melencengkan bobot sejatinya dalam pengalaman. Namun, ilusi fokus juga bisa menghadirkan kenyamanan. Entah orang itu bahagia atau tidak sesudah pindah, dia akan melaporkan bahwa dirinya lebih bahagia, karena pemikiran mengenai iklim akan membuatnya percaya bahwa dia memang lebih bahagia. Ilusi fokus bisa menyebabkan orang keliru ketika

memikirkan kesejahteraannya sekarang dan kebahagiaan orang lain, dan kebahagiaan dirinya sendiri pada masa depan.

Dalam sehari, berapa jam yang dihabiskan oleh orang lumpuh dalam suasana hati buruk?

Pertanyaan itu hampir pasti membuat Anda berpikir mengenai orang lumpuh yang sedang memikirkan keadaannya. Oleh karena itu, tebakan Anda mengenai orang lumpuh mungkin tepat dalam beberapa hari sesudah kecelakaan yang membuatnya lumpuh; sampai beberapa lama sesudah kejadiannya, korban kecelakaan tak banyak memikirkan hal lain. Tapi seiring waktu, dengan sedikit pengecualian, perhatian teralihkan dari situasi baru itu selagi situasi tersebut menjadi lebih akrab. Pengecualiannya adalah rasa sakit terus-menerus, bunyi bising terus-menerus, dan depresi parah. Rasa sakit dan bising secara biologis menjadi sinyal yang menarik perhatian, dan depresi melibatkan siklus pemikiran tak enak yang makin menguat. Oleh karena itu tidak ada adaptasi terhadap kondisi-kondisi itu. Namun, kelumpuhan tubuh bawah (paraplegia) tak termasuk pengecualian: pengamatan terperinci menunjukkan bahwa orang-orang yang lumpuh tubuh bawahnya lebih sering mengalami suasana hati lumayan baik bahkan sejak satu bulan sesudah kecelakaan yang menyebabkan mereka lumpuh—walau suasana hati mereka jelas berubah muram ketika memikirkan keadaan lumpuh. Namun, biasanya orang lumpuh masih bisa bekerja, membaca, menikmati bercanda dan teman, dan marah ketika membaca tentang politik di koran. Ketika terlibat kegiatan-kegiatan tersebut, mereka tak banyak berbeda dengan orang lain, dan kita bisa harapkan kesejahteraan yang dialami orang lumpuh biasanya mendekati normal. Adaptasi terhadap situasi baru, baik atau buruk, sebagian besarnya berupa makin sedikit memikirkannya. Dalam pengertian itu, sebagian besar keadaan hidup jangka panjang, termasuk kelumpuhan dan pernikahan, adalah keadaan paruh waktu yang hanya dialami ketika diperhatikan.

Salah satu keistimewaan dalam mengajar di Princeton adalah kesempatan untuk membimbing para mahasiswa S1 yang cerdas melaku-

kan penelitian skripsi. Dan salah satu pengalaman kesukaan saya dalam membimbing skripsi adalah satu proyek ketika Beruria Cohn mengumpulkan dan menganalisis data dari satu perusahaan survei yang meminta responden memperkirakan proporsi waktu yang dihabiskan orang lumpuh dalam keadaan suasana hati buruk. Cohn membagi para responden ke dalam dua kelompok: sebagian diberitahu bahwa kecelakaan penyebab lumpuh terjadi sebulan sebelumnya, sebagian lagi diberitahu bahwa kecelakaan terjadi setahun sebelumnya. Selain itu, tiap responden ditanya apakah mengenal orang yang lumpuh. Dua kelompok itu sependapat dalam pertimbangan mengenai orang yang baru lumpuh: mereka yang kenal orang lumpuh memperkirakan 75% suasana hati buruk; mereka yang hanya membayangkan orang lumpuh memperkirakan 70%. Sementara itu, kedua kelompok berbeda jauh dalam perkiraan suasana hati orang lumpuh setahun sesudah kecelakaan penyebab lumpuh: mereka yang kenal orang lumpuh mengajukan 41% sebagai perkiraan waktu mengalami suasana hati buruk. Perkiraan mereka yang tak kenal orang lumpuh rata-rata 68%. Rupanya, mereka yang kenal orang lumpuh sudah mengamati pengalihan perhatian secara berangsur-angsur dari kondisi lumpuh, tapi yang lain tak memperkirakan bahwa adaptasi itu bakal terjadi. Pertimbangan mengenai suasana hati pemenang lotre satu bulan dan satu tahun sesudah kejadian menunjukkan pola yang persis sama.

Kita bisa memperkirakan kepuasan hidup orang lumpuh dan orang yang mengalami kondisi kronis dan berat lainnya lebih rendah dibanding kesejahteraan yang mereka alami, karena permintaan kepada mereka untuk mengevaluasi hidup pasti akan mengingatkan mereka terhadap kehidupan orang lain dan kehidupan mereka terdahulu. Konsisten dengan gagasan itu, penelitian terbaru terhadap pasien kolostomi (pemotongan usus besar yang rusak) telah menghasilkan ketidakkonsistenan dramatis antara kesejahteraan yang dialami pasien dan evaluasi hidup mereka. Pengambilan sampel pengalaman menunjukkan tak ada perbedaan dalam kebahagiaan yang dialami para pasien dan orang sehat. Namun, pasien kolostomi kiranya bersedia menukar beberapa tahun umur mereka dengan kehidupan lebih pendek tan-

pa kolostomi. Selanjutnya, para pasien yang kolostominya telah dikembalikan ke keadaan semula mengingat bahwa masa mereka mengalami kondisi itu tidak enak, dan mereka bahkan mau menukar lebih banyak lagi umur mereka untuk tidak kembali ke kondisi itu. Di sini tampaknya diri mengingat mengalami ilusi fokus besar mengenai kehidupan yang dijalani biasa-biasa saja oleh diri mengalami.

Daniel Gilbert dan Timothy Wilson memperkenalkan kata *miswanting* (*salah ingin*) untuk menjabarkan pilihan buruk yang muncul dari kesalahan prakiraan afektif. Kata itu layak hadir dalam percakapan sehari-hari. Ilusi fokus (yang disebut fokalisme [*focalism*] oleh Gilbert dan Wilson) adalah sumber banyak salah ingin. Khususnya, ilusi fokus membuat kita rentan membesar-besarkan pengaruh pembelian besar atau perubahan keadaan kesejahteraan masa depan.

Bandingkan dua komitmen yang akan mengubah beberapa aspek hidup Anda: membeli mobil baru yang nyaman dan bergabung dengan satu klub yang bertemu seminggu sekali, barangkali klub poker atau buku. Kedua pengalaman itu akan baru dan menarik pada awalnya. Perbedaan pentingnya adalah bahwa Anda nantinya akan sedikit memperhatikan mobil yang Anda kendarai, tapi Anda akan selalu memperhatikan interaksi sosial yang menjadi komitmen Anda. Dengan WYSIATI, Anda kemungkinan membesar-besarkan manfaat jangka panjang mobil, tapi Anda kecil kemungkinannya membuat kesalahan yang sama untuk pergaulan atau kegiatan yang menuntut perhatian seperti main tenis atau belajar main biola. Ilusi fokus menciptakan bias yang memihak barang dan pengalaman yang awalnya menarik, sekalipun nantinya akan kehilangan daya tarik. Waktu diabaikan, menyebabkan pengalaman yang akan tetap diperhatikan pada jangka panjang menjadi dihargai lebih kecil daripada selayaknya.

WAKTU DEMI WAKTU

Peran waktu telah berulang terus di bagian ini. Memang logis menjabarkan kehidupan diri mengalami sebagai serangkaian momen, yang masing-masing memiliki satu nilai. Nilai suatu episode—saya sudah

menyebutnya total hedonimeter—sekadar jumlah nilai seluruh momenya. Tapi bukan itu cara akal budi menggambarkan episode. Diri mengingat, sebagaimana saya jabarkan, juga bercerita dan membuat pilihan, dan baik cerita maupun pilihan merepresentasikan waktu dengan layak. Dalam mode pencerita, satu episode diwakili oleh beberapa saat penting, terutama awal, puncak, dan akhir. Durasi diabaikan. Kita melihat fokus pada saat tertentu ini pada percobaan tangan dingin dan kisah Violetta.

Kita melihat bentuk pengabaian durasi yang berbeda dalam teori prospek, yang menggambarkan suatu keadaan dengan perubahan menuju keadaan itu. Menang lotre menghasilkan keadaan kekayaan baru yang akan bertahan beberapa lama, tapi utilitas keputusan sepadan dengan perkiraan intensitas reaksi terhadap kabar kemenangan itu. Pengurangan perhatian dan adaptasi lain ke keadaan baru diabaikan, karena hanya seiris tipis waktu itu yang diperhatikan. Fokus yang sama pada perubahan ke keadaan baru serta pengabaian waktu dan adaptasi yang sama ditemukan dalam prakiraan reaksi terhadap penyakit kronis, dan tentu saja di ilusi fokus. Kesalahan yang dibuat orang dalam ilusi fokus melibatkan perhatian ke saat-saat terpilih dan pengabaian terhadap apa yang terjadi pada saat-saat lain. Akal budi itu mahir menangani cerita, tapi tampak tak dirancang baik untuk memproses waktu.

Selama sepuluh tahun terakhir kita telah belajar banyak fakta baru mengenai kebahagiaan. Tapi kita juga belajar bahwa kata *kebahagiaan* tak punya makna sederhana dan seharusnya tak digunakan seolah-olah maknanya seperti itu. Kadang kemajuan sains membuat kita lebih bingung daripada sebelumnya.

BICARA TENTANG BERPIKIR MENGENAI HIDUP

"Dia pikir membeli mobil bagus bakal membuatnya lebih bahagia, tapi ternyata itu kesalahan prakiraan afektif."

"Mobilnya rusak dalam perjalanan ke kantor pagi ini dan dia jadi kesal. Hari ini jangan menanyainya tentang kepuasan kerja!"

"Dia biasanya terlihat ceria, tapi waktu ditanya dia berkata sangat tidak bahagia. Pertanyaan itu pasti membuatnya berpikir mengenai perceraian baru-baru ini."

"Membeli rumah lebih besar boleh jadi tidak membuat kita lebih bahagia dalam jangka panjang. Kita bisa saja menderita ilusi fokus."

"Dia sudah memilih membagi waktu antara kedua kota. Barangkali itu kasus serius salah ingin."

KESIMPULAN

Saya memulai buku ini dengan memperkenalkan dua tokoh fiktif, menghabiskan waktu membahas dua spesies, dan mengakhiri dengan dua diri. Kedua tokoh itu adalah Sistem 1 yang intuitif, yang berpikir cepat, dan Sistem 2 yang bekerja keras dan lambat, yang berpikir lambat, memantau Sistem 1, dan mengendalikan sebisa mungkin dengan sumber daya terbatas. Dua spesies adalah Ekon fiktif, yang hidup di dunia teori, dan Manusia, yang bertindak di dunia nyata. Dua diri adalah diri mengalami, yang menjalani hidup, dan diri mengingat, yang mencatat skor dan membuat pilihan. Di bab terakhir ini saya membahas beberapa penerapan ketiga pembedaan itu, dimulai dari belakang.

DUA DIRI

Kemungkinan konflik antara diri mengingat dan kepentingan diri mengalami ternyata adalah masalah yang lebih sukar daripada yang awalnya saya pikir. Dalam satu percobaan awal, penelitian tangan dingin, perpaduan pengabaian durasi dan aturan puncak-akhir mengarah ke pilihan yang jelas-jelas absurd. Mengapa juga orang sengaja memilih rasa sakit yang tak diperlukan? Para peserta menyerahkan pemilihan kepada diri mengingat, yang lebih suka mengulang episode yang meninggalkan ingatan lebih baik, walau melibatkan lebih banyak rasa sakit. Memilih berdasarkan mutu ingatan boleh jadi dibenarkan dalam kasus-kasus ekstrem, contohnya ketika ada

kemungkinan stres pascatrauma, tapi percobaan tangan dingin tidak menyebabkan trauma. Seorang pengamat objektif yang memilih untuk orang lain tanpa diragukan lagi bakal memilih episode pendek, memilih diri mengalami si penderita. Pilihan yang dibuat orang untuk dirinya sendiri wajar disebut sebagai kesalahan. Pengabaian durasi dan aturan puncak-akhir dalam evaluasi cerita, baik dalam opera maupun penilaian kehidupan Jen, juga tak bisa dibela. Tak masuk akal menilai seluruh kehidupan berdasarkan saat-saat terakhirnya, atau tidak memberi bobot pada durasi ketika memutuskan kehidupan mana yang lebih baik.

Diri mengingat adalah ciptaan Sistem 2. Namun, ciri-ciri khas pada caranya menilai episode dan kehidupan adalah ciri ingatan kita. Pengabaian durasi dan aturan puncak-akhir berasal di Sistem 1 dan tak mesti berhubungan dengan nilai-nilai Sistem 2. Kita percaya durasi itu penting, tapi ingatan kita memberitahu kita bahwa durasi tak penting. Aturan-aturan yang menguasai evaluasi masa lalu adalah pedoman pembuatan keputusan yang buruk, karena waktu memang penting. Kenyataan penting kehidupan kita adalah bahwa waktu merupakan sumber daya terbatas yang pamungkas, tapi diri mengingat mengabaikan kenyataan itu. Pengabaian durasi dipadukan dengan aturan puncak-akhir menyebabkan bias yang lebih memilih masa singkat kebahagiaan sangat kuat dibanding masa panjang kebahagiaan biasa-biasa saja. Kebalikan bias yang sama membuat kita lebih takut pada masa singkat penderitaan kuat namun masih bisa ditanggung daripada masa panjang penuh kesakitan yang biasa-biasa saja. Pengabaian durasi juga membuat kita rawan menerima masa panjang ketidaknyamanan ringan karena ujung akhirnya akan lebih baik, dan menyebabkan kita melepas kesempatan menjalani masa bahagia yang panjang jika kemungkinan ujung akhirnya buruk. Untuk melanjutkan gagasan itu hingga tak nyaman, pikirkan saran umum, "Jangan lakukan, nanti kamu menyesal." Saran itu terdengar bijak karena perkiraan penyesalan adalah keputusan diri mengingat dan kita cenderung menerima keputusan itu sebagai final dan tegas. Namun, seharusnya kita tidak lupa bahwa sudut pandang diri mengingat tak selalu benar. Pengamat objektif profil

hedonimeter yang mempertimbangkan kepentingan diri mengalami bisa menawarkan saran yang berbeda. Pengabaian durasi oleh diri mengingat, perhatiannya yang berlebihan kepada puncak dan akhir, dan kecenderungannya melakukan kilas balik berpadu menghasilkan cerminan yang melenceng atas pengalaman kita sebenarnya.

Sementara itu, konsep kesejahteraan yang mempertimbangkan durasi memperlakukan seluruh momen hidup dengan setara, baik yang bisa diingat maupun yang tidak. Beberapa momen menjadi berbobot lebih besar, entah karena lebih bisa diingat atau karena penting. Waktu yang dihabiskan untuk berlama-lama pada satu momen yang bisa diingat harus dimasukkan dalam durasinya, sehingga menambah bobot. Satu momen juga bisa menjadi penting karena ada perubahan pada pengalaman momen-momen berikutnya. Contohnya, satu jam yang dihabiskan berlatih main biola boleh jadi meningkatkan pengalaman berjam-jam bermain atau mendengar musik bertahun-tahun kemudian. Begitu juga, satu peristiwa tak menyenangkan singkat yang menyebabkan stres pascatrauma harus diberi bobot berdasarkan durasi total penderitaan jangka panjang yang disebabkaninya. Dalam sudut pandang berbobot durasi, kita baru bisa menentukan sesudah suatu saat bisa diingat atau bermakna. Pernyataan "Saya akan selalu ingat..." atau "Ini saat yang penuh makna" seharusnya dianggap janji atau prediksi, yang bisa palsu—dan sering demikian—bahkan ketika diucapkan dengan sungguh-sungguh. Berani taruhan, banyak hal yang kita bilang akan selalu kita ingat justru terlupakan sepuluh tahun kemudian.

Logika pembobotan durasi itu meyakinkan, tapi tak bisa dianggap teori kesejahteraan yang lengkap karena orang menyamakan diri dengan diri mengingat dan memperhatikan cerita. Teori kesejahteraan yang mengabaikan keinginan orang tak bisa dipertahankan. Di pihak lain, teori yang mengabaikan apa yang sebenarnya terjadi dalam kehidupan orang dan hanya memperhatikan apa yang orang pikir mengenai kehidupan juga tidak bisa dipertahankan. Baik diri mengingat maupun diri mengalami harus dipertimbangkan, karena kepentingan keduanya tak selalu sama. Para filsuf bisa lama bergelut dengan pertanyaan-pertanyaan ini.

Perkara diri mana di antara keduanya yang lebih penting bukanlah pertanyaan bagi filsuf saja, melainkan berdampak juga bagi kebijakan di beberapa bidang, terutama kesehatan dan kesejahteraan. Pikirkan investasi yang harus dibuat di penanganan berbagai kondisi kesehatan, termasuk buta, tuli, atau gagal ginjal. Haruskah investasi ditentukan oleh seberapa banyak ketakutan orang terhadap kondisi-kondisi itu? Haruskah investasi dipandu penderitaan yang sebenarnya dialami pasien? Atau haruskah mengikuti kekuatan hasrat pasien untuk disembuhkan dan pengorbanan yang mereka bakal bersedia tanggung untuk mencapai kesembuhan? Peringkat buta dan tuli, atau kolostomi dan dialisis, boleh jadi berbeda-beda tergantung ukuran penderitaan yang digunakan. Tak ada jawaban mudah yang langsung terlihat, tapi perkara ini terlalu penting untuk diabaikan.

Kemungkinan menggunakan ukuran kesejahteraan sebagai petunjuk untuk membimbing kebijakan pemerintah telah menarik perhatian cukup besar akhir-akhir ini, baik di kalangan akademis maupun di beberapa pemerintahan di Eropa. Sekarang bisa terbayangkan, meski beberapa tahun lalu masih belum, bahwa indeks jumlah penderitaan dalam masyarakat kelak akan dimasukkan ke statistika nasional, bersama-sama tingkat pengangguran, jumlah orang cacat, dan pendapatan. Proyek ini telah berjalan jauh.

EKON DAN MANUSIA

Dalam pembicaraan sehari-hari, kita menyebut orang sebagai berakal sehat apabila kita bisa beradu alasan dengan mereka, jika kepercayaan mereka umumnya sejalan dengan realitas, dan jika preferensi mereka sejalan dengan kepentingan dan nilai-nilai mereka. Kata *rasional* menyampaikan citra pemikiran lebih mendalam, perhitungan lebih banyak, dan kurang hangat, tapi dalam bahasa sehari-hari, orang rasional jelas berakal sehat. Bagi ahli ekonomi dan ahli teori keputusan, kata sifat itu punya makna yang berbeda. Satu-satunya tes rasionalitas bukanlah apakah kepercayaan dan preferensi seseorang itu beralasan, tapi apakah kepercayaan dan preferensinya konsisten secara internal.

Orang rasional bisa percaya hantu itu ada asal semua kepercayaannya yang lain konsisten dengan keberadaan hantu. Orang rasional bisa lebih suka dibenci daripada dicintai, asalkan preferensinya konsisten. Rasionalitas adalah koherensi logis—beralasan atau tidak. Ekon itu rasional mengikuti definisi tersebut, tapi ada banyak bukti bahwa Manusia tak bisa rasional. Ekon tak bakal rawan terkena penyiapan, WYSIATI, pembingkai sempit, pandangan dari dalam, atau pembalikan preferensi, yang tak bisa terus-menerus dihindari Manusia.

Definisi rasionalitas sebagai koherensi kelewat membatasi karena menuntut ketaatan terhadap aturan-aturan logika yang tak bisa diterapkan akal budi yang terbatas. Orang-orang berakal sehat tak bisa rasional berdasarkan definisi itu, tapi seharusnya jangan dicap irasional karena alasan itu. *Irasional* adalah kata yang kuat, dengan konotasi sikap semaunya, emosional, dan menolak keras alasan yang masuk akal. Saya sering bergidik ketika pekerjaan saya bersama Amos dibilang menunjukkan bahwa pilihan manusia itu irasional, ketika sebenarnya riset kami hanya menunjukkan bahwa Manusia tak dijabarkan dengan baik oleh model pelaku rasional.

Walau tidak irasional, Manusia sering butuh bantuan untuk membuat pertimbangan yang lebih akurat dan keputusan yang lebih baik, dan di beberapa kasus kebijakan dan lembaga bisa menyediakan bantuan itu. Klaim itu tampak tak berbahaya, tapi sebenarnya cukup kontroversial. Sebagaimana ditafsirkan oleh aliran ekonomi Chicago yang berpengaruh, keyakinan terhadap rasionalitas manusia terkait erat dengan ideologi yang menyatakan bahwa melindungi orang dari pilihannya sendiri itu tak perlu dan tak bermoral. Orang rasional harus merdeka, dan harus bertanggung jawab atas dirinya sendiri. Milton Friedman, tokoh utama dalam aliran itu, menyatakan pandangan tersebut dalam judul salah satu buku populernya, *Free to Choose*.

Asumsi bahwa pelaku itu rasional memberikan dasar intelektual untuk pendekatan libertarian dalam kebijakan publik: jangan mengganggu hak orang untuk memilih, kecuali pilihannya mengganggu orang lain. Kebijakan libertarian makin didorong oleh kekaguman terhadap efisiensi pasar dalam membagi barang ke orang yang bersedia membayar

paling banyak. Satu contoh terkenal pendekatan Chicago adalah artikel berjudul *A Theory of Rational Addiction*; artikel itu menjelaskan bagaimana satu pelaku rasional dengan preferensi kuat akan gratifikasi intens dan langsung bisa membuat keputusan rasional untuk menerima kecanduan pada masa depan sebagai konsekuensi. Saya pernah mendengar Gary Becker, salah seorang penulis artikel itu, yang juga penerima Hadiah Nobel dari aliran Chicago, berkelakar (meski tak sepenuhnya bercanda) bahwa kita harus mempertimbangkan kemungkinan menjelaskan apa yang disebut sebagai wabah kegemukan dengan kepercayaan orang bahwa obat diabetes akan segera tersedia. Dia sedang menyatakan sesuatu yang penting: ketika kita mengamati orang bertindak dengan cara yang tampak ganjil, seharusnya kita terlebih dulu memeriksa kemungkinan mereka punya alasan bagus melakukan tindakan itu. Tafsir psikologis seharusnya hanya dimunculkan ketika alasannya jadi tak bisa diterima—seperti penjelasan kegemukan oleh Becker.

Di negeri Ekon, pemerintah seharusnya tak ikut campur, dan membiarkan para Ekon bertindak sesuai pilihan, sepanjang tak mengganggu yang lain. Jika seorang pengendara sepeda motor memilih mengendarai sepeda motor tanpa memakai helm, seorang libertarian akan mendukung hak si pengendara motor berbuat demikian. Warga tahu apa yang dilakukannya, bahkan ketika mereka memilih tak menabung untuk hari tua, atau ketika mengonsumsi zat-zat yang menyebabkan kecanduan. Kadang ada sisi keras dalam posisi itu: orang lanjut usia yang tak menabung cukup banyak untuk pensiunnya hanya mendapat sedikit lebih banyak simpati daripada orang yang mengeluh mengenai biaya sesudah makan besar di restoran. Oleh karena itu, ada banyak hal yang dipertaruhkan dalam perdebatan antara aliran Chicago dan para ahli ekonomi perilaku, yang menolak bentuk ekstrem model pelaku rasional. Kebebasan bukanlah suatu nilai yang dipertanyakan; semua peserta debat mengusungnya. Tapi kehidupan lebih rumit bagi para ahli ekonomi perilaku dibanding bagi mereka yang beriman kepada rasionalitas manusia. Tak ada ahli ekonomi perilaku yang menyukai negara yang akan memaksa rakyatnya makan seimbang dan menonton

program televisi yang baik untuk jiwa. Namun, bagi ahli ekonomi perilaku, kebebasan memiliki biaya, yang ditanggung oleh orang-orang yang membuat pilihan buruk, serta oleh masyarakat yang merasa wajib menolong mereka. Keputusan melindungi orang dari kesalahannya sendiri atau tidak pun menjadi dilema bagi para ahli ekonomi perilaku. Para ahli ekonomi aliran Chicago tak menghadapi masalah itu, karena pelaku rasional tidak berbuat kesalahan. Bagi para penganut aliran tersebut, kebebasan itu bebas biaya.

Pada 2008 ahli ekonomi Richard Thaler dan ahli hukum Cass Sunstein bergabung untuk menulis satu buku, *Nudge*, yang segera menjadi buku laris internasional dan kitab suci ekonomi perilaku. Buku mereka memperkenalkan beberapa kata baru, termasuk Ekon dan Manusia. *Nudge* juga menghadirkan satu set solusi bagi dilema bagaimana membantu orang membuat keputusan baik tanpa membatasi kebebasan. Thaler dan Sunstein mendukung posisi paternalisme libertarian, ketika negara dan lembaga lain diperkenankan *mendorong* (*nudge*) orang untuk membuat keputusan yang baik bagi kepentingan jangka panjang. Penentuan keikutsertaan dalam rencana pensiun sebagai pilihan standar adalah satu contoh dorongan. Sukar menganggap kebebasan siapa pun dikurangi karena otomatis diikutsertakan dalam rencana pensiun ketika orang hanya perlu mencontreng kotak untuk tidak ikut. Seperti sudah kita lihat, pembimbingan keputusan individu—Thaler dan Sunstein menyebutnya arsitektur pilihan—punya pengaruh besar pada hasil. Dorongan didasarkan kepada psikologi yang mantap, yang sudah saya jabarkan. Pilihan standar secara alami dipandang sebagai pilihan normal. Menyimpang dari pilihan normal adalah tindakan sengaja, yang perlu pertimbangan lebih berat, tanggung jawab lebih besar, dan lebih mungkin menimbulkan penyesalan daripada tak berbuat apa-apa. Itulah kekuatan-kekuatan besar yang bisa memandu keputusan seseorang yang tak tahu apa yang harus dilakukan.

Lebih daripada Ekon, Manusia juga perlu perlindungan dari sesama Manusia yang sengaja memanfaatkan kelemahannya—terutama keunikan Sistem 1 dan kemalasan Sistem 2. Pelaku rasional dianggap membuat keputusan penting dengan hati-hati, dan menggunakan se-

mua informasi yang disediakan kepadanya. Seorang Ekon akan membaca dan mengerti tulisan kecil-kecil dalam kontrak sebelum menandatangani, tapi Manusia biasanya tidak. Satu perusahaan curang yang merancang kontrak yang akan ditandatangani konsumen tanpa dibaca punya ruang gerak legal cukup besar dalam menyembunyikan informasi penting. Dampak negatif model pelaku rasional dalam bentuk ekstrem adalah bahwa konsumen dianggap tak butuh perlindungan selain jaminan bahwa informasi yang relevan diungkapkan. Ukuran tulisan dan kerumitan bahasa dalam pengungkapan itu tidak dianggap relevan—Ekon tahu cara menghadapi tulisan kecil-kecil yang penting. Sementara itu, saran *Nudge* adalah mewajibkan perusahaan menawarkan kontrak yang cukup sederhana untuk dibaca dan dimengerti konsumen Manusia. Ada tanda bagus ketika saran itu menghadapi tentangan cukup besar dari perusahaan-perusahaan yang keuntungannya bisa menurun jika konsumennya tahu lebih banyak. Dunia tempat perusahaan-perusahaan bersaing dengan menawarkan produk lebih baik lebih disukai daripada dunia tempat yang menang adalah perusahaan yang paling licik.

Satu ciri luar biasa paternalisme libertarian adalah daya tariknya bagi banyak aliran politik. Satu contoh besar kebijakan perilaku, bernama Save More Tomorrow (Menabung Lebih Banyak Besok), disponsori di Kongres AS oleh koalisi tak biasa yang mencakup kelompok konservatif ekstrem dan liberal. Save More Tomorrow adalah rencana keuangan yang bisa ditawarkan perusahaan kepada pegawainya. Pegawai yang menandatangani persetujuan memperkenankan perusahaan meningkatkan kontribusi mereka ke tabungan pensiun dengan proporsi tetap tiap kali mendapat kenaikan gaji. Peningkatan jumlah tabungan diterapkan secara otomatis sampai si pegawai menyatakan ingin keluar dari rencana itu. Inovasi brilian itu, yang diusulkan oleh Richard Thaler dan Shlomo Benartzi pada 2003, sekarang sudah memperbaiki tingkat tabungan dan mempercerah masa depan jutaan pekerja. Kebijakan itu didasarkan prinsip-prinsip psikologi yang akan dikenali pembaca buku ini. Save More Tomorrow menghindari penolakan terhadap kerugian langsung dengan tak mewajibkan perubahan langsung; dengan me-

ngaitkan peningkatan tabungan dengan kenaikan gaji, kebijakan itu mengubah kerugian menjadi keuntungan tertunda, yang lebih mudah diterima; dan sifat otomatisnya menyelaraskan kemalasan Sistem 2 dengan kepentingan jangka panjang pekerja. Tentu saja semua itu dilakukan tanpa memaksa siapa pun melakukan apa pun yang tak ingin dia lakukan, juga tanpa penyesatan atau rekayasa.

Daya tarik paternalisme libertarian telah diakui di banyak negara, termasuk Inggris dan Korea Selatan, dan oleh politikus berbagai aliran, termasuk Partai Konservatif Inggris dan pemerintahan Partai Demokrat Presiden Obama. Pemerintah Inggris malah sudah membuat satuan kecil yang misinya adalah menerapkan prinsip-prinsip ilmu perilaku untuk membantu pemerintah mencapai tujuan dengan lebih baik. Nama resmi grup itu adalah Behavioural Insight Team, tapi di dalam dan di luar pemerintah grup itu dikenal sebagai Nudge Unit. Thaler ialah seorang penasihat bagi tim itu.

Seolah-olah dongeng sesudah kelanjutan *Nudge*, Sunstein diminta Presiden Obama untuk menjadi administrator Office of Information and Regulatory Affairs, jabatan yang membuat dia berkesempatan untuk menggalakkan penerapan pelajaran dari psikologi dan ekonomi perilaku di lembaga-lembaga pemerintah. Misinya dijabarkan dalam Report of the Office of Management and Budget 2010. Pembaca buku ini akan menghargai logika di balik saran-saran tertentu di sana, termasuk mendorong "keterangan yang jelas, sederhana, menonjol, dan bermakna". Pembaca juga akan mengenali pernyataan-pernyataan latar seperti "presentasi sangat penting; contoh, jika satu hasil potensial dibingkai sebagai kerugian, boleh jadi dampaknya lebih besar daripada jika disajikan sebagai keuntungan".

Contoh peraturan mengenai pembingkaiian keterangan mengenai konsumsi bahan bakar sudah disebutkan. Penerapan lain yang telah dilakukan mencakup keikutsertaan otomatis dalam asuransi kesehatan, versi baru pedoman makanan yang mengganti Piramida Makanan yang susah dimengerti dengan gambar kuat Piring Makanan yang berisi diet seimbang, dan aturan USDA yang memperkenankan penyertaan pesan seperti "90% bebas lemak" di label produk daging, asalkan per-

nyataan "10% lemak" ditampilkan juga "menggunakan huruf yang warna, ukuran, dan jenisnya sama, dan latar belakang berwarna sama, dengan persentase bebas lemak". Tak seperti Ekon, manusia butuh bantuan untuk membuat keputusan baik, dan ada cara-cara pintar dan tak mengganggu untuk menyediakan bantuan itu.

DUA SISTEM

Buku ini menjabarkan cara kerja akal budi sebagai interaksi gamang antara dua tokoh fiktif: Sistem 1 yang otomatis dan Sistem 2 yang bekerja berat. Anda sekarang cukup akrab dengan kepribadian kedua sistem dan bisa mengantisipasi bagaimana keduanya mungkin menanggapi berbagai situasi. Dan tentu Anda juga ingat bahwa kedua sistem tidak benar-benar ada di otak atau di tempat lain. "Sistem 1 melakukan X" adalah singkatan untuk "X terjadi secara otomatis". Dan "Sistem 1 dikerahkan untuk melakukan Y" adalah singkatan untuk "rangsangan meningkat, pupil melebar, perhatian terfokus, dan kegiatan Y dilakukan". Saya harap Anda menganggap istilah dua sistem berguna, sebagaimana saya dapati, dan bahwa Anda sudah mendapat rasa intuitif mengenai cara kerja dua sistem tanpa bingung akibat pertanyaan apakah keduanya benar-benar ada atau tidak. Sesudah menyampaikan peringatan ini, saya akan terus menggunakan istilah dua sistem sampai akhir.

Sistem 2 yang penuh perhatian adalah sosok yang kita anggap sebagai diri kita. Sistem 2 membuat pertimbangan dan pilihan, tapi sering menyetujui atau merasionalkan gagasan dan perasaan yang ditimbulkan oleh Sistem 1. Boleh jadi Anda tidak tahu bahwa Anda optimistis dengan satu proyek karena pemimpin proyek itu punya kemiripan dengan saudari kesayangan Anda, atau Anda tak suka seseorang yang agak mirip dokter gigi Anda. Namun, jika dimintai penjelasan, Anda akan mencari alasan yang bisa diterima dalam ingatan Anda dan pasti Anda akan menemukannya. Selain itu, Anda akan percaya cerita yang Anda buat sendiri. Tapi Sistem 2 bukan sekadar pembela Sistem 1; Sistem 2 juga mencegah banyak pemikiran konyol

dan impuls tak pantas dari ekspresi berlebihan. Pemberian perhatian memperbaiki performa di banyak kegiatan—pikirkan risiko menyetir di jalan sempit selagi pikiran Anda melantur—dan penting bagi beberapa tugas, termasuk membandingkan, memilih, dan bernalar tertib. Namun, Sistem 2 bukan puncak rasionalitas. Kemampuannya terbatas, demikian juga pengetahuan yang bisa diaksesnya. Kita tidak selalu berpikir lurus ketika bernalar, dan kesalahan kita tak selalu disebabkan intuisi yang mengganggu dan tak tepat. Kita kadang melakukan kesalahan karena kita (Sistem 2) tidak tahu banyak.

Saya telah menghabiskan lebih banyak waktu menjabarkan Sistem 1, dan memberikan lebih banyak halaman untuk kesalahan-kesalahan pertimbangan dan pilihan intuitif yang saya kaitkan dengan Sistem 1. Namun jumlah halaman relatif adalah penanda yang buruk atas keseimbangan antara kelebihan dan kekurangan berpikir intuitif. Sistem 1 memang asal-usul banyak kesalahan kita, tapi Sistem 1 juga sumber banyak hal yang kita lakukan dengan benar—dan itu sebagian besar yang kita lakukan. Pemikiran dan perbuatan kita secara rutin dibimbing Sistem 1 dan biasanya tepat sasaran. Salah satu kelebihan Sistem 1 adalah model dunia yang kaya dan terperinci dalam ingatan asosiatif: model itu membedakan peristiwa mengejutkan dan peristiwa biasa dalam waktu tak sampai sedetik, langsung memunculkan gagasan terhadap apa yang diperkirakan dan bukannya kaget, serta secara otomatis mencari tafsir sebab-akibat atas kejutan dan peristiwa yang sedang terjadi.

Ingatan juga menyimpan banyak keahlian yang telah kita dapat dari latihan seumur hidup, yang otomatis menghasilkan solusi yang lumayan untuk tantangan yang muncul, dari berjalan memutar batu besar sampai menghadapi kemarahan konsumen. Perolehan keahlian memerlukan lingkungan yang teratur, kesempatan berlatih yang cukup, dan umpan balik cepat dan tepat mengenai kebenaran pemikiran dan perbuatan. Ketika syarat-syarat itu terpenuhi, keahlian akan berkembang, dan pertimbangan serta pilihan intuitif yang cepat muncul di kepala akan akurat. Semua itu hasil kerja Sistem 1, artinya terjadi otomatis dan cepat. Satu tanda performa ahli adalah kemampuan menghadapi banyak informasi dengan cepat dan efisien.

Ketika satu tantangan muncul dan ada tanggapan ahli yang tersedia, tanggapan itu dihadirkan. Apa yang terjadi tanpa keahlian? Kadang, seperti pada soal $17 \times 24 = ?$, yang meminta jawaban spesifik, langsung terlihat bahwa Sistem 2 harus dipanggil. Tapi Sistem 1 jarang bingung. Sistem 1 tak terikat batas kapasitas dan bisa menghitung banyak sekaligus. Ketika sedang mencari jawaban soal, Sistem 1 sekaligus memunculkan jawaban soal-soal lain yang berkaitan, dan bisa mensubstitusi jawaban yang diminta dengan jawaban yang langsung terpikir. Dalam konsep heuristik itu, jawaban heuristik tak mesti lebih sederhana atau lebih mudah daripada jawaban soal sebenarnya—jawaban heuristik sekadar lebih mudah diakses, lebih cepat dan gampang dihitung. Jawaban heuristik tidak acak, dan sering kali lumayan tepat. Tapi kadang keliru juga.

Sistem 1 mengutamakan kemudahan kognitif ketika mengolah informasi, tapi tidak menyalakan sinyal peringatan ketika menjadi tak bisa diandalkan. Jawaban intuitif datang ke kepala dengan cepat dan penuh keyakinan, baik datang dari keahlian maupun heuristik. Tak ada cara sederhana bagi Sistem 2 untuk membedakan antara jawaban ahli dan heuristik. Satu-satunya jalan bagi Sistem 2 adalah memperlambat dan berusaha membuat jawaban sendiri, yang enggan dilakukannya karena Sistem 2 malas. Banyak saran Sistem 1 disetujui begitu saja dengan sedikit pemeriksaan, seperti pada soal tongkat pemukul dan bola. Itulah alasan Sistem 1 mendapat reputasi buruk sebagai sumber kesalahan dan bias. Ciri-ciri operasinya, yang mencakup WYSIATI, penyesuaian intensitas, dan koherensi asosiatif, juga yang lain, memunculkan bias yang bisa diprediksi dan ilusi kognitif seperti penjangkaran, prediksi nonregresif, keyakinan berlebihan, dan banyak lainnya.

Apa yang bisa dilakukan dengan bias? Bagaimana memperbaiki pertimbangan dan keputusan, baik oleh kita sendiri maupun lembaga yang kita layani dan melayani kita? Jawaban singkatnya hanya sedikit yang bisa dilakukan tanpa usaha besar. Sebagaimana saya ketahui dari pengalaman, Sistem 1 tak mudah diajari. Selain beberapa efek yang saya kaitkan dengan umur, pemikiran intuitif saya sendiri tetap sama rentannya terhadap keyakinan berlebihan, prediksi ekstrem, dan sesat

pikir perencanaan seperti sebelum saya mempelajari semua itu. Saya hanya meningkatkan kemampuan mengenali situasi ketika kekeliruan mungkin terjadi: "Angka ini akan jadi jangkar..." "Keputusannya dapat berubah kalau masalahnya dibingkai dengan cara berbeda...." Dan saya mendapat kemajuan lebih besar dalam mengenali kekeliruan orang lain dibanding kekeliruan saya sendiri.

Cara merintangi kesalahan yang berasal di Sistem 1 pada prinsipnya sederhana: kenali tanda-tanda bahwa Anda sedang berada di ladang ranjau kognitif, pelan-pelan, dan minta bantuan dari Sistem 2. Itulah cara bergerak maju ketika Anda kelak bertemu ilusi Müller-Lyer. Ketika melihat garis-garis dengan anak panah yang menunjuk ke arah berbeda, Anda akan mengenali situasi itu sebagai situasi ketika Anda sebaiknya tak memercayai kesan panjang garis yang Anda dapat. Sayangnya, prosedur yang berakal sehat ini paling kecil kemungkinannya dilakukan ketika paling dibutuhkan. Kiranya kita semua ingin punya bel peringatan yang berdering keras kapan saja kita akan membuat kesalahan serius, tapi bel semacam itu tidak ada, dan ilusi kognitif biasanya lebih sukar dikenali daripada ilusi perseptual. Suara nalar boleh jadi jauh lebih lemah daripada suara keras dan jernih intuisi yang keliru, dan mempertanyakan intuisi itu tak nyaman ketika Anda menghadapi tekanan harus membuat keputusan besar. Keraguan lebih banyak adalah hal terakhir yang diharapkan ketika sedang bermasalah. Alhasil, lebih mudah mengenali ladang ranjau ketika Anda mengamati orang lain berjalan masuk ke sana dibanding ketika Anda sendiri berjalan ke sana. Pengamat lebih tak sibuk secara kognitif dan lebih terbuka terhadap informasi dibanding pelaku. Itulah alasan saya menulis buku yang ditujukan kepada para pengkritik dan penggosip, bukan pembuat keputusan.

Dalam hal menghindari kesalahan, organisasi lebih baik daripada individu, karena organisasi secara alami berpikir lebih lambat dan punya kuasa untuk menerapkan prosedur yang tertib. Organisasi bisa melembagakan dan memaksakan penerapan daftar cek yang berguna, juga latihan yang lebih rumit, seperti prakiraan kelas referensi dan premortem. Setidaknya, dengan menyediakan kosakata baru, organisasi

juga bisa menggalakkan budaya saat orang saling mengawasi ketika masuk ladang ranjau kognitif. Apa pun produk lainnya, organisasi merupakan pabrik yang membuat pertimbangan dan keputusan. Tiap pabrik harus punya cara menjamin mutu produk pada rancangan awal, pembuatan, dan pemeriksaan final. Tahap-tahap padanannya dalam produksi keputusan adalah pembingkaian masalah untuk diselesaikan, pengumpulan informasi relevan yang mengarah ke keputusan, serta refleksi dan tinjauan. Organisasi yang berusaha memperbaiki produk keputusannya harus secara rutin mencari peningkatan efisiensi pada tiap tahap itu. Konsep operasinya adalah rutinitas. Kendali mutu terus-menerus adalah alternatif bagi tinjauan proses besar-besaran yang biasa dilakukan organisasi sesudah bencana. Ada banyak yang harus dilakukan untuk memperbaiki pembuatan keputusan. Salah satu contohnya adalah ketiadaan pelatihan sistematis untuk keahlian penting melakukan rapat yang efisien.

Ujung-ujungnya, bahasa yang lebih kaya itu penting bagi keahlian kritik membangun. Seperti dalam kedokteran, identifikasi kesalahan pertimbangan adalah tugas diagnostik, yang memerlukan kosakata yang presisi. Nama satu penyakit adalah kaitan ke semua yang diketahui mengenai penyakit itu, termasuk siapa yang rawan terkena, faktor lingkungan, gejala, kemungkinan perkembangan, dan penanganan. Begitu juga, label seperti "efek jangkar", "bingkai sempit", atau "koherensi berlebihan" menyatukan ingatan mengenai semua yang kita tahu tentang suatu bias, penyebabnya, pengaruhnya, dan apa yang bisa dilakukan terhadapnya.

Ada hubungan langsung dari gosip yang lebih presisi ke keputusan yang lebih baik. Pembuat keputusan kadang lebih mudah membayangkan suara para penggosip sekarang dan pengkritik masa depan dibanding mendengar suara keraguan sendiri. Mereka akan membuat pilihan yang lebih baik ketika mereka percaya bahwa para pengkritik itu canggih dan adil, dan ketika mereka berharap keputusan mereka dinilai berdasarkan cara pembuatannya, bukan hasilnya.

LAMPIRAN A: PERTIMBANGAN DALAM KETIDAKPASTIAN: HEURISTIK DAN BIAS‡

Amos Tversky & Daniel Kahneman

Banyak keputusan didasarkan pada kepercayaan mengenai kemungkinan peristiwa-peristiwa yang tak pasti seperti hasil pemilihan umum, bersalah atau tidaknya terdakwa, atau nilai dolar masa depan. Kepercayaan-kepercayaan itu biasanya dinyatakan dalam pernyataan seperti "Saya pikir...", "Kemungkinan...", "Kecil kemungkinannya apabila...", dan seterusnya. Adakalanya kepercayaan-kepercayaan mengenai peristiwa tak pasti dinyatakan dalam angka sebagai peluang atau probabilitas subjektif. Apa yang menentukan kepercayaan-kepercayaan itu? Bagaimana orang menilai probabilitas suatu peristiwa tak pasti atau nilai suatu jumlah tak pasti? Artikel ini menunjukkan bahwa orang mengandalkan beberapa prinsip heuristik yang mereduksi tugas rumit menilai probabilitas dan memprediksi nilai menjadi operasi

‡Artikel ini (judul asli: "Judgment under uncertainty: Heuristics and biases") aslinya dimuat di *Science* vol. 185, 1974. Risetnya didukung Advanced Research Projects Agency, Departemen Pertahanan AS, dan dipantau Office of Naval Research dalam kontrak N00014-73-C-0438 bagi Oregon Research Institute, Eugene. Dukungan lain untuk riset ini diberikan oleh Otoritas Riset dan Pengembangan, Universitas Ibrani Yerusalem, Israel.

pertimbangan yang lebih sederhana. Secara umum, heuristik cukup berguna, tapi kadang mengarah ke kesalahan parah dan sistematis.

Penilaian subjektif probabilitas menyerupai penilaian subjektif kuantitas fisik seperti jarak atau ukuran. Pertimbangan-pertimbangan tersebut didasarkan data dengan validitas terbatas, yang diolah menurut aturan heuristik. Contohnya, jarak suatu benda sebagian ditentukan oleh kejelasan penampakannya. Makin tajam penampakan suatu benda, kesannya makin dekat benda itu berada. Aturan ini punya validitas lumayan, karena umumnya benda jauh terlihat tak setajam benda dekat. Namun, penggunaan aturan tersebut mengarah ke kesalahan sistematis dalam taksiran jarak. Jarak sering ditaksir berlebihan ketika pandangan kurang jelas karena kontur benda jadi samar. Sebaliknya, jarak ditaksir terlalu kecil ketika pandangan jernih dan benda terlihat jelas. Jadi, mengandalkan kejernihan sebagai indikasi menyebabkan bias umum. Bias seperti itu juga ditemukan dalam pertimbangan probabilitas intuitif. Artikel ini menjabarkan tiga heuristik yang digunakan untuk menilai probabilitas dan memprediksi nilai. Bias yang dituju ketiga heuristik disebutkan satu demi satu, dan dampak terapan dan teoretis pengamatan ini dibahas.

KETERWAKILAN

Banyak pertanyaan terkait probabilitas yang diajukan orang termasuk ke salah satu dari tipe-tipe berikut: Berapa probabilitas objek A termasuk kelas B? Berapa probabilitas peristiwa A terjadi dari proses B? Berapa probabilitas proses B menghasilkan peristiwa A? Dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan seperti itu, orang biasanya mengandalkan heuristik keterwakilan, ketika probabilitas dievaluasi berdasarkan kadar A mewakili B, yaitu kadar kemiripan A dengan B. Contoh, ketika A sangat mewakili B, probabilitas A berasal dari B dianggap tinggi. Di pihak lain, jika A tak mirip dengan B, probabilitas A berasal dari B dianggap rendah.

Untuk menggambarkan pertimbangan berdasarkan keterwakilan, pikirkan satu individu yang telah dijabarkan oleh mantan tetangganya

sebagai berikut: "Steve sangat pemalu dan penyendiri, selalu suka menolong tapi kurang tertarik kepada orang atau dunia nyata. Dia berjiwa lembut dan rapi, butuh keteraturan dan struktur, dan menggemari perincian." Bagaimana orang menilai probabilitas Steve memiliki salah satu profesi dari daftar berbagai kemungkinan profesi (contohnya, dokter, pedagang, pilot pesawat, pustakawan, atau dokter)? Bagaimana orang mengurutkan berbagai profesi itu, dari yang paling mungkin sampai paling tak mungkin? Dalam heuristik keterwakilan, probabilitas Steve seorang pustakawan, misalnya, dinilai berdasarkan kadar Steve menjadi perwakilan, atau mirip, stereotipe pustakawan. Memang, riset terhadap permasalahan tipe ini telah menunjukkan bahwa orang mengurutkan berbagai profesi berdasarkan probabilitas dan kemiripan dengan cara yang persis sama.¹ Pendekatan terhadap pertimbangan probabilitas ini mengarah ke kesalahan serius, karena kemiripan atau keterwakilan tak dipengaruhi beberapa faktor yang harus memengaruhi pertimbangan probabilitas.

Ketidakepekaan terhadap probabilitas hasil awal. Salah satu faktor yang tak berpengaruh terhadap keterwakilan tapi harus berpengaruh besar pada probabilitas adalah probabilitas awal, atau frekuensi nilai dasar, berbagai hasil. Contohnya, dalam kasus Steve, kenyataan bahwa ada lebih banyak petani daripada pustakawan dalam populasi harus masuk ke perkiraan beralasan atas probabilitas Steve sebagai pustakawan, bukan petani. Namun, pertimbangan frekuensi nilai dasar tak memengaruhi kemiripan Steve dengan stereotipe pustakawan dan petani. Jika orang menilai probabilitas berdasarkan keterwakilan, probabilitas awal akan diabaikan.² Peserta percobaan diperlihatkan penjabaran singkat kepribadian beberapa individu, yang disebutkan diambil secara acak dari kelompok berisi 100 profesional—insinyur dan pengacara. Para peserta diminta menilai tiap penjabaran untuk menentukan probabilitas penjabaran itu adalah tentang seorang insinyur, bukan pengacara. Dalam satu kondisi percobaan, peserta diberitahu bahwa kelompok yang menjadi sumber penjabaran berisi 70 insinyur dan 30 pengacara. Di kondisi lain, peserta diberitahu bahwa kelompok itu berisi 30 insinyur dan 70 pengacara. Peluang sembarang penjabaran

adalah dari seorang insinyur dan bukan pengacara seharusnya lebih tinggi dalam kondisi pertama, ketika mayoritas adalah insinyur, daripada kondisi kedua, ketika mayoritas adalah pengacara. Secara spesifik, dapat ditunjukkan dengan penerapan aturan Bayes bahwa rasio peluang seharusnya $(0,7/0,3)^2$, atau 5,44, untuk tiap penjabaran. Namun, dalam pelanggaran aturan Bayes, para peserta di kedua kondisi menghasilkan pertimbangan probabilitas yang sama. Rupanya para peserta mengevaluasi kemungkinan bahwa satu penjabaran adalah dari seorang insinyur dan bukan pengacara berdasarkan kadar kemiripan penjabaran itu terhadap kedua stereotipe, dengan hanya sedikit atau tanpa mempertimbangkan probabilitas awal kedua kategori.

Para peserta menggunakan probabilitas awal dengan benar ketika mereka tak punya informasi lain. Tanpa gambaran kepribadian, mereka memutuskan bahwa probabilitas sembarang individu dalam kelompok adalah seorang insinyur adalah 0,7 dan 0,3 di kedua kondisi nilai dasar. Namun, probabilitas awal efektif diabaikan ketika penjabaran dihadirkan, bahkan ketika penjabaran itu sepenuhnya tak informatif. Tanggapan terhadap penjabaran berikut menggambarkan fenomena ini:

Dick seorang laki-laki berumur 30 tahun. Dia sudah menikah, tanpa anak. Sebagai orang yang berkemampuan dan bermotivasi tinggi, dia dianggap akan sukses dalam bidangnya. Dia disukai oleh para koleganya.

Penjabaran itu dimaksudkan untuk tak memberi informasi yang relevan terhadap pertanyaan apakah Dick seorang insinyur atau pengacara. Jadi, probabilitas Dick itu insinyur seharusnya sama dengan proporsi insinyur dalam kelompok, seolah tak ada penjabaran. Namun, para peserta memperkirakan bahwa probabilitas Dick itu insinyur adalah 0,5, tanpa peduli apakah proporsi insinyur dalam kelompok itu 0,7 atau 0,3. Rupanya orang menanggapi dengan berbeda ketika tak diberi bukti dan ketika diberi bukti tak berarti. Ketika tak ada bukti spesifik yang diberikan, probabilitas awal digunakan dengan benar; ketika bukti tak berarti diberikan, probabilitas awal diabaikan.³

Ketidakpekaan terhadap ukuran sampel. Untuk mengevaluasi probabilitas mendapat hasil tertentu dalam satu sampel yang diambil dari populasi tertentu, biasanya orang menerapkan heuristik keterwakilan. Artinya, orang menilai kemungkinan hasil sampel, misalnya bahwa tinggi badan rata-rata dalam sampel acak berisi sepuluh laki-laki adalah 1,8 meter, berdasarkan kemiripan hasil itu dengan parameter terkait (yaitu tinggi tubuh rata-rata pada populasi laki-laki). Kemiripan satu statistik sampel dengan parameter populasi tak bergantung kepada ukuran sampel. Jadi, jika probabilitas dinilai berdasarkan keterwakilan, pertimbangan probabilitas satu statistik sampel pada intinya akan independen terhadap ukuran sampel. Memang, ketika peserta percobaan menilai distribusi tinggi badan rata-rata untuk sampel berbagai ukuran, mereka menghasilkan distribusi yang identik. Contohnya, probabilitas mendapat tinggi badan rata-rata di atas 1,8 meter diberi nilai yang sama untuk sampel 1.000, 100, dan 10 laki-laki.⁴ Selain itu, para peserta percobaan gagal memahami peran ukuran sampel, biarpun sudah ditegaskan dalam rumusan soal. Simak pertanyaan berikut:

Di satu kota kecil ada dua rumah sakit. Di rumah sakit yang lebih besar sekitar 45 bayi lahir setiap hari, dan di rumah sakit yang lebih kecil sekitar 15 bayi lahir setiap hari. Sebagaimana Anda ketahui, sekitar 50% bayi adalah laki-laki. Namun, persentase pastinya berubah dari hari ke hari. Kadang lebih tinggi daripada 50%, kadang lebih rendah.

Selama satu tahun, tiap rumah sakit mencatat hari ketika di atas 60% bayi yang lahir adalah laki-laki. Rumah sakit mana yang menurut Anda mencatat hari seperti itu lebih banyak?

Rumah sakit besar (21)

Rumah sakit kecil (21)

Sama (dalam batas variasi 5%) (53)

Nilai dalam kurung adalah jumlah mahasiswa yang memilih jawaban tersebut.

Sebagian besar peserta percobaan menganggap probabilitas men-

dapat 60% lebih bayi laki-laki sama saja di rumah sakit kecil dan besar, diduga karena peristiwa-peristiwa itu dijabarkan oleh statistik yang sama, sehingga sama-sama mewakili populasi umum. Sementara itu, teori sampel menyatakan bahwa harapan jumlah hari ketika di atas 60% bayi yang lahir adalah laki-laki jauh lebih besar di rumah sakit kecil daripada rumah sakit besar, karena sampel besar lebih kecil kemungkinannya menjauh dari 50%. Gagasan dasar statistika itu rupanya tak menjadi bagian kumpulan intuisi orang.

Ketidakpekaan yang sama terhadap ukuran sampel telah dilaporkan pada pertimbangan probabilitas posterior, yakni probabilitas sampel diambil dari satu populasi dan bukan populasi lain. Simak contoh berikut:

Bayangkan satu wadah berisi bola-bola, $\frac{2}{3}$ memiliki satu warna dan $\frac{1}{3}$ berwarna lain. Seseorang telah mengambil 5 bola dari wadah itu, dan mendapati bahwa 4 bola berwarna merah dan 1 bola berwarna putih. Orang lain mengambil 20 bola dan mendapati bahwa 12 merah dan 8 putih. Di antara keduanya, yang mana yang seharusnya merasa lebih yakin bahwa wadah itu berisi $\frac{2}{3}$ bola merah dan $\frac{1}{3}$ bola putih, bukan sebaliknya? Peluang seperti apa yang seharusnya diberikan tiap orang?

Dalam soal ini, peluang posterior yang tepat adalah 8 banding 1 untuk sampel 4:1 dan 16 banding 1 untuk sampel 12:8, dengan berasumsi bahwa isi probabilitas awalnya sama. Namun, kebanyakan orang merasa bahwa sampel pertama memberi bukti lebih kuat untuk hipotesis bahwa isi wadah itu sebagian besar merah, karena proporsi bola merah lebih besar di sampel pertama dibanding sampel kedua. Lagi-lagi, pertimbangan intuitif didominasi proporsi sampel dan pada intinya tak terpengaruh ukuran sampel, yang berperan penting dalam penentuan peluang posterior aktual.⁵ Selain itu, taksiran intuitif peluang posterior kurang ekstrem dibanding nilai yang tepat. Taksiran terlalu rendah terhadap dampak bukti telah berkali-kali diamati dalam soal tipe ini.⁶ Istilahnya "konservatisme".

Salah paham terhadap proses acak. Orang berharap bahwa satu urutan

peristiwa yang ditimbulkan proses acak akan mewakili ciri utama proses tersebut, bahkan ketika urutannya pendek. Ketika mempertimbangkan lemparan koin yang menghasilkan angka (A) atau gambar (G), misalnya, orang menganggap urutan A-G-A-G-G-A lebih mungkin terjadi daripada urutan A-A-A-G-G-G, yang tak tampak acak, dan juga lebih mungkin terjadi daripada urutan A-A-A-A-G-A, yang tak menunjukkan bahwa koinnya adil.⁷ Dengan demikian, orang berharap ciri utama proses akan terwakili, tak hanya secara global di seluruh urutan, tapi juga lokal di tiap bagiannya. Namun, urutan yang mewakili secara lokal menyimpang secara sistematis dari harapan acak, karena berisi terlalu banyak perubahan dan terlalu sedikit pengulangan hasil yang sama. Konsekuensi lain kepercayaan terhadap keterwakilan lokal adalah sesat pikir penjudi yang terkenal. Sesudah mengamati merah terpilih berkali-kali di roda rolet, misalnya, banyak orang keliru menganggap bahwa sesudahnya adalah giliran hitam, diduga karena terpilihnya hitam akan menghasilkan urutan yang lebih representatif daripada terpilihnya merah lagi. Proses acak biasa dipandang sebagai proses yang mengoreksi diri, ketika penyimpangan ke satu arah memicu penyimpangan ke arah sebaliknya untuk mengembalikan keseimbangan. Sebenarnya, penyimpangan tak "dikoreksi" selagi proses acak berlangsung, namun sekadar menjadi "encer".

Salah paham terhadap proses acak tak hanya dialami mereka yang naif. Penelitian terhadap intuisi statistik peneliti psikologi berpengalaman⁸ mengungkap kepercayaan yang kuat terhadap apa yang bisa disebut "hukum jumlah kecil", yang menyatakan bahwa sampel kecil pun sangat mewakili populasi sumbernya. Tanggapan para peneliti mencerminkan harapan bahwa satu hipotesis valid mengenai populasi akan diwakili oleh hasil yang signifikan dari satu sampel, tanpa peduli ukuran sampelnya. Alhasil, para peneliti terlalu percaya dengan hasil dari sampel kecil dan melebih-lebihkan kemungkinan pengulangan hasil seperti itu. Dalam pelaksanaan riset, bias ini mengarah ke pemilihan sampel yang ukurannya tak memadai dan penafsiran berlebihan atas temuan.

Ketidakepaan terhadap kemungkinan memprediksi. Orang kadang

diminta membuat prediksi angka, misalnya nilai saham pada masa depan, permintaan suatu komoditas, atau hasil pertandingan sepak bola. Prediksi seperti itu sering dibuat dengan menggunakan keterwakilan. Contoh, anggap kita diberi deskripsi satu perusahaan dan diminta memprediksi laba masa depannya. Jika deskripsi perusahaan itu sangat menjanjikan, laba sangat tinggi akan tampak paling mewakili deskripsi itu; jika deskripsinya kurang meyakinkan, prestasi biasa-biasa saja akan tampak paling mewakili. Kadar menjanjikannya suatu deskripsi tak dipengaruhi andal tidaknya deskripsi itu atau kemungkinan membuat prediksi akurat berdasarkan deskripsi itu. Jadi, kalau orang memprediksi hanya berdasarkan bagus tidaknya deskripsi, prediksi mereka akan tak peka terhadap keandalan bukti dan harapan akurasi prediksi.

Pertimbangan seperti itu melanggar teori statistika normatif ketika keekstreman dan kisaran prediksi dikendalikan pertimbangan kemungkinan memprediksi. Ketika kemungkinan memprediksi nol, harus dibuat prediksi yang sama untuk semua kasus. Contoh, jika deskripsi berbagai perusahaan tak memberi informasi yang ada sangkut-pautnya dengan laba, harus diprediksi nilai yang sama (misalnya laba rata-rata) untuk semua perusahaan. Tentu saja, jika kemungkinan memprediksi sempurna, nilai-nilai yang diprediksi akan cocok dengan nilai sebenarnya dan kisaran prediksi akan sama dengan kisaran hasil. Secara umum, makin tinggi prediktabilitas, makin lebar kisaran nilai prediksi.

Beberapa penelitian terhadap prediksi angka telah menunjukkan bahwa prediksi intuitif melanggar aturan itu, dan bahwa peserta percobaan hanya sedikit atau tidak mempertimbangkan kemungkinan memprediksi.⁹ Dalam salah satu penelitian, para peserta diberi beberapa paragraf yang menjabarkan penampilan seorang calon guru dalam pelajaran praktik mengajar. Beberapa peserta diminta mengevaluasi mutu pengajaran yang dijabarkan dalam paragraf itu dengan skor persentil, relatif terhadap populasi tertentu. Peserta lain diminta memprediksi, juga dengan skor persentil, peringkat tiap calon guru 5 tahun sesudah praktik mengajar. Hasilnya, pertimbangan yang dibuat

dalam kedua kondisi itu identik. Artinya prediksi atas kriteria jangka panjang (keberhasilan seorang guru sesudah 5 tahun) identik dengan evaluasi informasi yang mendasari prediksi itu (mutu praktik mengajar). Para mahasiswa yang membuat prediksi itu tak diragukan lagi sadar akan terbatasnya kemungkinan memprediksi kompetensi mengajar berdasarkan satu praktik mengajar 5 tahun sebelumnya; namun prediksi mereka seekstrem evaluasi mereka.

Ilusi validitas. Seperti telah kita lihat, orang sering memprediksi dengan memilih hasil (contohnya, satu profesi) yang paling mewakili masukan (contohnya, deskripsi seseorang). Keyakinan orang terhadap prediksinya terutama bergantung kepada kadar keterwakilan (yaitu kualitas kecocokan antara hasil yang dipilih dan masukan) dengan sedikit atau tanpa mengindahkan faktor-faktor yang membatasi akurasi prediksi. Dengan demikian, orang menunjukkan keyakinan besar pada prediksi bahwa seseorang adalah pustakawan ketika diberi deskripsi kepribadian yang cocok dengan stereotipe pustakawan, biarpun deskripsinya hanya sedikit, tak bisa diandalkan, atau sudah kedaluwarsa. Keyakinan tak berdasar yang dihasilkan kecocokan antara prediksi hasil dan informasi masukan bisa disebut ilusi validitas. Ilusi ini bertahan bahkan ketika orang yang mempertimbangkan sadar akan faktor-faktor yang membatasi akurasi prediksinya. Sering diamati, para psikolog yang melakukan wawancara seleksi sering mengalami keyakinan cukup besar terhadap prediksi mereka, bahkan ketika mereka tahu banyak kepustakaan menunjukkan wawancara seleksi sering keliru. Terus diandalkannya wawancara klinis untuk seleksi, meski berulang kali ditunjukkan kurang memadai, menunjukkan kuatnya efek ilusi validitas.

Konsistensi internal suatu pola masukan adalah satu penentu penting keyakinan terhadap prediksi berdasarkan masukan. Contohnya, orang menunjukkan keyakinan lebih besar dalam memprediksi indeks prestasi akhir seorang mahasiswa yang pada tahun pertama mendapat nilai B dibanding memprediksi indeks prestasi akhir mahasiswa yang pada tahun pertama mendapat banyak nilai A dan C. Pola-pola yang sangat konsisten paling sering diamati ketika

variabel masukan sangat redundan atau berkorelasi. Dengan demikian, orang cenderung punya keyakinan besar terhadap prediksi yang didasarkan kepada variabel masukan yang redundan. Namun hasil mendasar pada statistika korelasi menyatakan bahwa, berdasarkan variabel masukan dengan validitas tertentu, prediksi yang didasari beberapa masukan bisa lebih akurat ketika masukan-masukan itu saling independen ketimbang kalau masukan-masukan itu redundan atau saling berkorelasi. Jadi, redundansi di antara masukan mengurangi akurasi, biarpun meningkatkan keyakinan, dan orang sering yakin pada prediksi yang mungkin meleset.¹⁰

Salah paham pada regresi. Umpama sekelompok besar anak telah diuji dengan dua versi tes bakat yang sama. Jika dipilih sepuluh anak di antara yang mendapat hasil paling baik di salah satu dari kedua versi itu, biasanya prestasi mereka di tes satunya akan agak mengecewakan. Sebaliknya, jika dipilih sepuluh anak di antara yang mendapat hasil paling buruk di satu versi, rata-rata mereka akan mendapat hasil lebih baik di versi lain. Secara lebih umum, pertimbangkan dua variabel, X dan Y , dengan distribusi yang sama. Jika dipilih individu-individu yang rata-rata skornya menyimpang dari rata-rata X sebesar k unit, nilai Y mereka biasanya menyimpang dari rata-rata sebesar kurang daripada k unit. Pengamatan tersebut menggambarkan satu fenomena umum yang dikenal sebagai regresi ke rata-rata, yang pertama kali didokumentasikan oleh Galton lebih daripada 100 tahun lalu.

Dalam kehidupan normal, ditemukan banyak contoh regresi ke rata-rata, pada perbandingan tinggi tubuh ayah dan anak, kecerdasan suami dan istri, atau prestasi orang yang sama pada dua ujian berurutan. Meski demikian, orang tak mengembangkan intuisi yang tepat mengenai fenomena ini. Pertama, orang tak mengharap regresi di banyak konteks ketika regresi akan terjadi. Kedua, ketika mengenali terjadinya regresi, orang sering membuat penjelasan sebab-akibat yang tak diperlukan.¹¹ Menurut kami fenomena regresi tetap sukar ditangkap karena tidak cocok dengan kepercayaan bahwa hasil yang diprediksi seharusnya semaksimal mungkin mewakili masukan, sehingga nilai variabel hasil harus seekstrem nilai variabel masukan.

Kegagalan mengakui pentingnya regresi bisa punya konsekuensi

tak enak, sebagaimana digambarkan oleh pengamatan berikut.¹² Dalam satu pembahasan mengenai pelajaran menerbangkan pesawat, instruktur berpengalaman menyatakan bahwa pujian untuk pendaratan yang sangat mulus biasanya diikuti pendaratan lebih buruk pada percobaan berikutnya, sementara kritik keras sesudah pendaratan kasar biasanya diikuti perbaikan pada percobaan berikutnya. Para instruktur menyimpulkan bahwa pujian merugikan dalam pembelajaran, sementara ceriaan malah berguna; ini bertentangan dengan doktrin psikologi yang diterima. Kesimpulan itu tak berdasar karena keberadaan regresi ke rata-rata. Sebagaimana dalam kasus pengulangan ujian lain, perbaikan biasanya terjadi sesudah prestasi buruk dan penurunan biasa terjadi sesudah prestasi baik, bahkan ketika instruktur tak menanggapi prestasi anak didik pada percobaan pertama. Karena instruktur sudah memuji anak didik sesudah mendarat dengan baik dan mencela anak didik sesudah mendarat dengan buruk, mereka mencapai kesimpulan yang keliru dan bisa merusak bahwa hukuman lebih ampuh daripada hadiah.

Dengan demikian, kegagalan memahami efek regresi membuat efektivitas hukuman dilebih-lebihkan dan efektivitas hadiah diremehkan. Dalam interaksi sosial dan pendidikan, hadiah biasanya diberi apabila prestasi baik, sementara hukuman diberikan ketika prestasi buruk. Oleh karena itu, akibat regresi saja, perilaku paling mungkin membaik sesudah hukuman dan paling mungkin memburuk sesudah hadiah. Konsekuensinya, hanya karena kebetulan, manusia paling sering mendapat hadiah dari menghukum pihak lain dan paling sering dihukum karena memberi hadiah kepada pihak lain. Orang biasanya tak sadar akan keadaan demikian. Malah, peran regresi dalam menentukan konsekuensi hadiah dan hukuman tampaknya lepas dari perhatian mereka yang mempelajarinya.

KETERSEDIAAN

Ada situasi-situasi ketika orang menilai frekuensi satu kelas atau probabilitas satu peristiwa dengan kemudahan contoh atau kejadian

terpikirkan. Contoh, boleh jadi kita menilai risiko serangan jantung di antara orang setengah baya dengan mengingat kejadian serangan jantung pada orang-orang yang kita kenal. Begitu juga, kita bisa mengevaluasi probabilitas satu perusahaan baru akan gagal dengan membayangkan berbagai kesukaran yang bisa dihadapinya. Heuristik pertimbangannya disebut ketersediaan. Ketersediaan adalah petunjuk yang berguna untuk menilai frekuensi atau probabilitas, karena contoh-contoh dari kelas besar biasanya diingat dengan lebih baik dan cepat dibanding contoh dari kelas yang lebih kecil. Namun, ketersediaan dipengaruhi oleh faktor-faktor selain frekuensi dan probabilitas. Akibatnya, pengandalan ketersediaan menyebabkan bias yang bisa diperkirakan, yang sebagian digambarkan di bawah.

Bias akibat kemudahan mendapat contoh. Ketika ukuran satu kelas dinilai dari ketersediaan contoh, kelas yang contohnya mudah didapat akan tampak lebih banyak anggotanya daripada kelas dengan frekuensi sama yang contohnya lebih sukar didapat. Dalam demonstrasi sederhana efek ini, para peserta percobaan mendengar penyebutan daftar nama orang terkenal dari kedua jenis kelamin dan sesudahnya diminta menerka apakah daftar itu berisi lebih banyak nama laki-laki atau perempuan. Daftar yang berbeda-beda disajikan ke berbagai kelompok peserta. Di beberapa daftar, nama-nama laki-lakinya lebih terkenal daripada nama-nama perempuan, dan di daftar lain nama-nama perempuannya lebih terkenal daripada nama-nama laki-laki. Di tiap daftar, para peserta keliru menganggap bahwa kelas (jenis kelamin) yang berisi lebih banyak nama terkenal beranggota lebih banyak.¹³

Selain ketenaran, ada faktor-faktor lain, seperti penampilan mencolok, yang memengaruhi kemudahan mendapat contoh. Contohnya, dampak melihat rumah terbakar bagi probabilitas subjektif kejadian seperti itu barangkali lebih besar daripada dampak membaca berita mengenai kebakaran di koran. Selain itu, kejadian yang dekat waktunya cenderung relatif lebih tersedia daripada kejadian yang sudah lama. Biasanya probabilitas subjektif kecelakaan lalu lintas naik sementara ketika kita baru melihat mobil terbalik di pinggir jalan.

Bias akibat keefektifan cara pencarian. Umpama kita mengambil

sampel satu kata (tiga huruf atau lebih) secara acak dari satu teks berbahasa Inggris. Apakah lebih mungkin kata itu diawali huruf r atau huruf ketiganya r? Orang menggarap masalah ini dengan mengingat kata-kata yang dimulai huruf r (misalnya *road*) dan kata-kata yang huruf ketiganya r (misalnya *car*) lalu menaksir frekuensi relatif berdasarkan kemudahan kata-kata dua jenis itu teringat. Karena lebih mudah mencari kata berdasarkan huruf pertamanya dibanding huruf ketiga, sebagian besar orang menganggap kata yang dimulai satu huruf konsonan lebih banyak daripada kata yang huruf ketiganya adalah konsonan itu. Anggapannya tetap begitu, bahkan bagi konsonan seperti r atau k yang lebih sering ada dalam posisi ketiga dibanding posisi pertama dalam bahasa Inggris.¹⁴

Berbagai tugas membutuhkan berbagai cara pencarian. Contohnya, umpama Anda diminta menilai frekuensi kata-kata abstrak (*thought*, *love*) dan kata-kata konkret (*door*, *water*) muncul dalam bahasa Inggris tertulis. Satu cara alami menjawab pertanyaan itu adalah mencari konteks ketika kata-kata itu dapat muncul. Tampaknya lebih mudah memikirkan konteks ketika konsep abstrak disebut (cinta dalam kisah cinta) daripada memikirkan konteks ketika kata konkret (seperti *door*, pintu) disebut. Jika frekuensi kata dinilai berdasarkan ketersediaan konteks kemunculannya, kata-kata abstrak akan dianggap relatif lebih banyak daripada kata-kata konkret. Bias ini telah diamati dalam satu penelitian¹⁵ yang menunjukkan bahwa frekuensi hasil penilaian kemunculan kata abstrak jauh lebih tinggi daripada kemunculan kata konkret, setara dengan frekuensi objektif. Kata-kata abstrak juga dianggap muncul dalam konteks lebih beragam daripada kata-kata konkret.

Bias kemungkinan imajinasi. Kadang kita harus menaksir frekuensi suatu kelas yang contoh-contohnya tak disimpan dalam ingatan tapi bisa dimunculkan berdasarkan aturan tertentu. Dalam situasi seperti itu, biasanya kita memunculkan beberapa contoh dan mengevaluasi frekuensi atau probabilitas berdasarkan kemudahan pembuatan contoh yang relevan. Namun, kemudahan membuat contoh tak selalu mencerminkan frekuensi sebenarnya, dan cara evaluasi ini rawan bias.

Untuk menggambarannya, pikirkan kelompok berisi 10 orang yang membentuk komite beranggotakan k anggota, $2 \leq k \leq 8$. Berapa banyak komite beranggota k orang yang bisa dibentuk? Jawaban yang benar untuk soal ini diberikan oleh koefisien binomial $(10/k)$ yang mencapai maksimum 252 untuk $k = 5$. Jelas, jumlah komite berisi k anggota setara dengan jumlah komite berisi $(10 - k)$ anggota, karena komite apa pun yang berisi k anggota mendefinisikan kelompok unik $(10 - k)$ non-anggota.

Satu cara menjawab pertanyaan ini tanpa menghitung adalah dengan membangun komite berisi k anggota dalam pikiran dan mengevaluasi jumlahnya dengan kemudahan memikirkannya. Komite beranggota sedikit, misalnya 2, lebih tersedia daripada komite beranggota banyak, misalnya 8. Skema paling sederhana untuk konstruksi komite adalah membagi kelompok menjadi set-set terpisah. Langsung terlihat bahwa membangun lima komite terpisah berisi 2 anggota itu mudah, sementara membuat dua komite terpisah berisi 8 anggota itu mustahil. Akibatnya, jika frekuensi dinilai berdasarkan kemungkinan imajinasi, atau ketersediaan dalam membangun, komite kecil akan tampak lebih banyak daripada komite besar, bertentangan dengan grafiknya yang berbentuk lonceng. Memang, ketika orang awam diminta menaksir jumlah komite berbeda dengan berbagai ukuran, perkiraannya berupa grafik monoton yang menunjukkan jumlah komite berbanding terbalik dengan ukurannya.¹⁶ Contohnya, median perkiraan jumlah komite berisi 2 anggota adalah 70, sementara perkiraan jumlah komite berisi 8 anggota adalah 20 (jawaban yang benar adalah 45 untuk keduanya).

Kemungkinan imajinasi berperan penting dalam evaluasi probabilitas dalam situasi nyata. Risiko terlibat dalam ekspedisi penuh petualangan, misalnya, dievaluasi dengan membayangkan keadaan-keadaan yang tak bisa dihadapi dalam ekspedisi. Jika banyak kesukaran seperti itu bisa tergambar dengan jelas, ekspedisi itu bisa dibuat tampak sangat berbahaya, walau kemudahan membayangkan bencana tidak mesti mencerminkan kemungkinan sebenarnya. Sebaliknya, risiko terlibat sesuatu kegiatan boleh jadi ditaksir terlalu rendah jika beberapa kemungkinan bahayanya sukar dipikirkan atau tak terpikirkan.

Ilusi korelasi. Chapman & Chapman¹⁷ telah menjabarkan satu bias menarik dalam pertimbangan frekuensi terjadinya dua peristiwa secara berhubungan. Kepada orang-orang awam, mereka memberikan informasi mengenai beberapa contoh fiktif pasien mental. Data untuk tiap pasien terdiri atas diagnosis klinis dan gambar orang yang dibuat si pasien. Para penilai kemudian memperkirakan frekuensi tiap diagnosis (seperti paranoia atau kecurigaan) disertai berbagai ciri gambar (misalnya mata yang tak wajar). Para penilai melebih-lebihkan frekuensi kemunculan hal-hal yang secara alami terkait, seperti kecurigaan dan gambar mata tak wajar. Efek itu dinamai ilusi korelasi. Dalam pertimbangan keliru terhadap data yang mereka hadapi, orang-orang awam "menemukan kembali" sebagian besar kepercayaan klinis umum namun tak berdasar mengenai tafsir tes menggambar orang. Efek ilusi korelasi sangat kebal terhadap data yang bertentangan. Efek itu bertahan, bahkan ketika korelasi antara gejala dan diagnosis sebenarnya negatif, dan membuat para penilai tak bisa mendeteksi hubungan yang benar-benar ada.

Ketersediaan memberi penjelasan alami bagi efek ilusi korelasi. Pertimbangan seberapa sering dua peristiwa terjadi bersama-sama dapat didasarkan kepada kekuatan hubungan asosiatif antara keduanya. Ketika asosiasi kuat, mungkin disimpulkan bahwa peristiwa-peristiwa itu sering berpasangan. Konsekuensinya, dua peristiwa yang berasosiasi kuat akan dianggap sering terjadi bersamaan. Menurut pandangan ini, ilusi korelasi antara kecurigaan dan gambar mata yang tak wajar, misalnya, disebabkan fakta bahwa kecurigaan lebih cepat diasosiasikan dengan mata dibanding bagian tubuh lain.

Pengalaman seumur hidup telah mengajarkan kita bahwa secara umum contoh-contoh dari kelas besar diingat lebih mudah dan cepat daripada contoh-contoh dari kelas yang lebih kecil; bahwa peristiwa-peristiwa yang sering terjadi lebih mudah dibayangkan daripada yang jarang terjadi; dan bahwa hubungan asosiatif antara peristiwa-peristiwa diperkuat ketika peristiwa-peristiwa itu sering terjadi bersamaan. Alhasil, manusia punya satu prosedur (heuristik ketersediaan) untuk menaksir besarnya jumlah anggota satu kelas, ke-

ungkinan satu peristiwa, atau frekuensi terjadi bersamaannya dua peristiwa, berdasarkan kemudahan melakukan operasi-operasi mental yang relevan yaitu mengingat contoh, membuat contoh, atau mengasosiasikan. Namun, seperti ditunjukkan contoh-contoh sebelumnya, prosedur perkiraan yang berharga itu menghasilkan kesalahan sistematis.

PENYESUAIAN DAN PENJANGKARAN

Di banyak situasi, orang membuat perkiraan dengan memulai dari satu nilai awal yang kemudian disesuaikan untuk mendapat jawaban akhir. Nilai awal, atau titik *start*, bisa digagas oleh perumusan soal, atau mungkin hasil perhitungan yang belum selesai semua. Apa pun sumbernya, penyesuaian biasanya kurang memadai.¹⁸ Artinya, titik *start* yang berbeda menghasilkan perkiraan yang berbeda, yang bias ke arah nilai awal. Kami sebut fenomena ini penjangkaran (*anchoring*).

Penyesuaian kurang memadai. Dalam satu demonstrasi efek jangkar, para peserta percobaan diminta menaksir berbagai jumlah, dinyatakan dalam persentase (contohnya, persentase negara Afrika di antara semua negara anggota Perserikatan Bangsa-Bangsa). Untuk tiap jumlah, satu angka antara 0 dan 100 dipilih dengan memutar roda rolet di hadapan peserta percobaan. Peserta diminta menyatakan dulu apakah angka dari roda rolet lebih tinggi atau lebih rendah daripada nilai persentase, lalu memperkirakan nilai persentase dengan bergerak naik atau turun dari angka itu. Berbagai kelompok diberi angka yang berbeda-beda untuk tiap jumlah, dan angka yang dipilih sembarang itu punya pengaruh yang kentara pada perkiraan. Contohnya, perkiraan median persentase negara Afrika di Perserikatan Bangsa-Bangsa adalah 25 dan 45 untuk kelompok yang menerima angka awal 10 dan 65 sebagai titik *start*. Imbalan untuk ketepatan tidak mengurangi efek jangkar.

Penjangkaran bukan hanya terjadi ketika titik *start* diberikan kepada subjek, melainkan juga ketika subjek mendasarkan perkiraan pada hasil perhitungan yang belum selesai. Satu studi atas perkiraan angka intuitif menggambarkan efek ini. Dua kelompok siswa sekolah me-

nengah atas memperkirakan, dalam 5 detik, jawaban satu soal yang ditulis di papan tulis. Satu kelompok memperkirakan jawaban

$$8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$$

sementara kelompok lain memperkirakan jawaban

$$1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$$

Untuk menjawab pertanyaan seperti itu dengan cepat, orang bisa melakukan beberapa langkah perhitungan dan memperkirakan jawaban akhir dengan ekstrapolasi atau penyesuaian. Karena penyesuaian biasanya kurang memadai, prosedur ini seharusnya mengarah ke taksiran yang meleset. Selain itu, karena hasil beberapa langkah perkalian pertama (dilakukan dari kiri ke kanan) lebih tinggi pada urutan yang angkanya mengecil dibanding urutan yang angkanya membesar, soal pertama seharusnya ditebak lebih besar jawabannya daripada soal kedua. Kedua prediksi dibuktikan benar. Perkiraan median untuk urutan membesar adalah 512, sementara perkiraan median untuk urutan menurun adalah 2.250. Jawaban yang benar adalah 40.320.

Bias pada evaluasi peristiwa-peristiwa konjungtif dan disjungtif. Dalam satu penelitian baru-baru ini oleh Bar-Hillel¹⁹ para peserta percobaan diberi kesempatan bertaruh pada satu dari dua peristiwa. Tiga tipe peristiwa digunakan: (i) peristiwa sederhana, seperti mengambil satu kelereng dari dalam kantong berisi 50% kelereng merah dan 50% kelereng putih; (ii) peristiwa konjungtif (saling berhubungan), seperti mengambil kelereng merah tujuh kali berturut-turut (dan mengembalikan kelereng yang diambil) dari kantong berisi 90% kelereng merah dan 10% kelereng putih; dan (iii) peristiwa disjungtif (tak saling berhubungan), seperti mengambil kelereng merah minimal satu kali dalam tujuh kali pengambilan (dan mengembalikan kelereng yang diambil) dari kantong berisi 10% kelereng merah dan 90% kelereng putih. Dalam soal ini, mayoritas subjek lebih suka bertaruh pada peristiwa konjungtif (peluangnya 0,48) dibanding peristiwa sederhana

(peluangnya 0,50). Para subjek juga lebih suka bertaruh pada peristiwa sederhana dibanding peristiwa disjungtif, yang peluangnya 0,52). Dengan demikian, sebagian besar subjek bertaruh pada peristiwa yang lebih kecil kemungkinannya dalam kedua perbandingan. Pola pilihan ini menggambarkan satu temuan umum. Penelitian terhadap pilihan antar pertaruhan dan pertimbangan probabilitas menunjukkan bahwa orang cenderung melebih-lebihkan probabilitas peristiwa konjungtif²⁰ dan meremehkan probabilitas peristiwa disjungtif. Bias tersebut bisa dijelaskan sebagai efek jangkar. Pernyataan probabilitas peristiwa dasar (keberhasilan pada tiap tahap) memberi titik awal alami bagi perkiraan probabilitas peristiwa konjungtif dan disjungtif. Karena penyesuaian dari titik awal biasanya kurang memadai, perkiraan final tetap terlalu dekat dengan probabilitas peristiwa dasar di kedua kasus. Perhatikan bahwa probabilitas keseluruhan pada satu peristiwa konjungtif lebih rendah daripada probabilitas tiap peristiwa dasar, sementara probabilitas keseluruhan pada satu peristiwa disjungtif lebih tinggi daripada probabilitas tiap peristiwa dasar. Sebagai konsekuensi penjangkaran, probabilitas keseluruhan akan dilebih-lebihkan pada masalah konjungtif dan diremehkan pada masalah disjungtif.

Bias di evaluasi gabungan peristiwa lebih signifikan dalam konteks perencanaan. Penyelesaian tugas yang berhasil, seperti pengembangan produk baru, biasanya bersifat konjungtif: agar berhasil, tiap peristiwa dalam satu rangkaian harus terjadi semua. Kalaupun tiap peristiwa itu besar kemungkinannya, probabilitas keseluruhan keberhasilan bisa rendah kalau jumlah peristiwanya besar. Kecenderungan umum untuk melebih-lebihkan probabilitas peristiwa konjungtif mengarah ke optimisme tak berdasar dalam evaluasi kemungkinan satu rencana berhasil atau satu proyek akan selesai tepat waktu. Sebaliknya, struktur disjungtif biasa ditemui di evaluasi risiko. Satu sistem rumit, seperti reaktor nuklir atau tubuh manusia, akan rusak jika salah satu dari banyak bagian pentingnya rusak. Bahkan ketika kemungkinan kerusakan tiap bagian itu kecil, probabilitas kegagalan keseluruhan bisa tinggi jika banyak bagian terlibat. Karena penjangkaran, orang akan cenderung meremehkan probabilitas kegagalan pada sistem rumit.

Jadi, arah bias penjangkaran kadang bisa disimpulkan dari struktur peristiwa. Struktur mirip rantai pada konjungsi mengarah ke taksiran berlebihan, struktur mirip corong pada disjungsi mengarah ke taksiran terlalu rendah.

Penjangkaran pada penilaian distribusi probabilitas subjektif. Dalam analisis keputusan, para pakar sering diminta menyatakan pendapat mereka mengenai suatu kuantitas, misalnya nilai indeks rata-rata Dow Jones pada hari tertentu, dalam bentuk distribusi probabilitas. Distribusi seperti itu biasanya dibangun dengan meminta si pakar memilih nilai kuantitas yang berkaitan dengan persentil tertentu dalam distribusi probabilitas subjektifnya. Contohnya, si pakar boleh jadi diminta memilih satu angka, X_{90} , sedemikian sehingga probabilitas subjektif bahwa angka itu akan lebih tinggi daripada nilai indeks Dow Jones rata-rata adalah 0,90. Artinya, dia harus memilih nilai X_{90} supaya dia bersedia menerima peluang 9 lawan 1 indeks Dow Jones tak akan melebihinya. Distribusi probabilitas subjektif untuk nilai indeks Dow Jones rata-rata bisa dibangun dari beberapa pertimbangan untuk berbagai persentil.

Dengan mengumpulkan distribusi probabilitas subjektif untuk banyak kuantitas, kita bisa menguji ketepatan kalibrasi si penilai. Seorang penilai dikalibrasi dengan benar (atau eksternal) dalam satu set soal apabila tepat $\Pi\%$ nilai sejati jumlah yang diperkirakan berada di bawah nilai yang dia nyatakan untuk X_{Π} . Contohnya, nilai sejati harus berada di bawah X_{01} untuk 1% kuantitas dan di atas X_{99} untuk 1% kuantitas. Jadi, nilai sejati harus berada dalam interval keyakinan antara X_{01} dan X_{99} pada 98% soal.

Beberapa peneliti²¹ telah mendapat distribusi probabilitas untuk banyak jumlah dari banyak penilai. Distribusi-distribusi tersebut menunjukkan penyimpangan besar dan sistematis dari kalibrasi yang benar. Di sebagian besar penelitian, nilai sejati jumlah yang diperkirakan antara lebih kecil daripada X_{01} atau lebih besar daripada X_{99} pada sekitar 30% soal. Artinya, para penilai menyatakan interval keyakinan yang terlalu sempit, yang menunjukkan kepastian lebih tinggi daripada yang bisa dibenarkan oleh pengetahuan mereka mengenai jumlah yang di-

nilai. Bias ini biasa terjadi pada subjek awam serta ahli, dan tak hilang dengan dipergunakannya aturan penilaian yang tepat, yang memberi insentif untuk kalibrasi eksternal. Efek ini sebagian bisa dikaitkan dengan penjangkaran.

Guna memilih X_{90} untuk nilai indeks Dow Jones rata-rata, misalnya, wajar apabila pemikiran dimulai dengan perkiraan terbaik mengenai indeks Dow Jones lalu menyesuaikan ke atas. Jika penyesuaian ini—seperti kebanyakan penyesuaian lain—kurang memadai, X_{90} akan kurang ekstrem. Efek penjangkaran yang sama akan terjadi pada pemilihan X_{10} , yang dianggap didapat dengan menyesuaikan perkiraan terbesar ke bawah. Akibatnya, interval keyakinan antara X_{10} dan X_{90} akan terlalu sempit, dan distribusi probabilitas yang dinilai akan terlalu sempit. Untuk mendukung tafsir ini, bisa ditunjukkan bahwa probabilitas subjektif secara sistematis diubah oleh satu prosedur ketika perkiraan terbaik penilai tidak menjadi jangkar.

Distribusi probabilitas subjektif untuk kuantitas tertentu (rata-rata indeks Dow Jones) bisa didapat dengan dua cara: (i) dengan meminta subjek memilih nilai indeks Dow Jones yang berkaitan dengan persentil-persentil tertentu distribusi probabilitasnya, dan (ii) meminta subjek menaksir probabilitas nilai sejati indeks Dow Jones akan melebihi sejumlah nilai tertentu. Dua prosedur itu secara formal sama dan seharusnya menghasilkan distribusi yang identik. Namun, keduanya memicu cara penyesuaian yang berbeda dari jangkar yang berbeda. Dalam prosedur (i), titik awal alami adalah perkiraan terbaik atas kuantitas tersebut. Sementara dalam prosedur (ii) subjek bisa terjangkar pada nilai yang dinyatakan dalam pertanyaan. Atau, subjek bisa dijangkarkan ke peluang seimbang, atau 50–50, yang menjadi titik awal alami dalam perkiraan kemungkinan. Dalam kedua kasus, prosedur (ii) seharusnya menghasilkan peluang tak seekstrem prosedur (i).

Untuk membandingkan kedua prosedur, satu set berisi 24 kuantitas (seperti jarak yang ditempuh penerbangan dari New Delhi ke Beijing) disajikan ke sekelompok subjek yang menaksir X_{10} atau X_{90} untuk tiap soal. Kelompok subjek lain menerima pertimbangan median kelompok pertama untuk ke-24 kuantitas. Mereka diminta menaksir peluang tiap nilai median melebihi nilai kuantitas yang dimaksud.

Tanpa bias, kelompok kedua seharusnya mendapat kembali peluang yang diberikan ke kelompok pertama, yaitu 9:1. Namun, jika peluang atau nilai yang dinyatakan dijadikan jangkar, peluang yang didapat kelompok kedua seharusnya kalah ekstrem, atau lebih dekat ke 1:1. Dan memang, median peluang yang dinyatakan kelompok kedua di semua soal adalah 3:1. Ketika pertimbangan kedua kelompok dites kalibrasi eksternal, ditemukan bahwa para subjek kelompok pertama terlalu ekstrem, sesuai dengan penelitian sebelumnya. Peristiwa-peristiwa yang mereka sebut punya probabilitas 0,10 sebenarnya terjadi pada 24% kasus. Sementara itu para subjek di kelompok kedua terlalu konservatif. Peristiwa yang mereka beri probabilitas rata-rata 0,34 sebenarnya terjadi pada 26% kasus. Hasil-hasil itu menggambarkan bagaimana kadar kalibrasi bergantung kepada prosedur mendapatkan hasil.

PEMBAHASAN

Artikel ini memperhatikan bias-bias kognitif yang muncul karena orang mengandalkan heuristik pertimbangan. Berbagai bias tersebut tidak bisa dikaitkan dengan efek motivasi seperti berpikir penuh harap atau distorsi pertimbangan akibat hadiah dan hukuman. Bahkan beberapa kesalahan besar pertimbangan yang disebutkan terjadi meski para subjek nyatanya didorong agar akurat dan diberi hadiah kalau jawabannya tepat.²²

Pengandalan heuristik dan meratanya bias tidak terbatas kepada orang awam saja. Peneliti berpengalaman juga rawan mengalami bias yang sama—ketika berpikir intuitif. Contohnya, kecenderungan untuk memprediksi hasil yang mewakili data dengan paling baik, tanpa cukup memperhatikan probabilitas awal, telah diamati pada pertimbangan intuitif orang-orang yang sudah mendapat pelatihan statistika cukup ekstensif.²³ Walau para ahli statistika menghindari kesalahan-kesalahan dasar, seperti sesat pikir penjudi, pertimbangan intuitif mereka bisa terkena sesat pikir yang serupa pada soal-soal yang lebih rumit dan kurang transparan.

Tak mengejutkan heuristik yang berguna seperti keterwakilan dan ketersediaan terus dipakai, walau sekali-sekali menimbulkan kesalahan prediksi atau estimasi. Yang mungkin mengejutkan adalah kegagalan orang menyimpulkan berdasarkan pengalaman seumur hidup aturan-aturan statistika seperti regresi ke rata-rata, atau efek ukuran sampel pada keragaman sampel. Walau dalam kehidupan normal semua orang menghadapi banyak contoh yang bisa mengarah ke aturan-aturan itu, sedikit sekali orang yang menemukan sendiri prinsip-prinsip pengambilan sampel dan regresi. Prinsip-prinsip statistika tidak dipelajari dari pengalaman sehari-hari karena contoh-contoh yang relevan tidak disampaikan dengan benar. Contohnya, orang tak menemukan bahwa baris-baris dalam satu teks lebih beragam panjang kata rata-ratanya dibanding halaman-halaman, karena orang tidak memperhatikan rata-rata panjang kata tiap baris atau halaman. Jadi orang tidak belajar hubungan antara ukuran sampel dan keragaman sampel, walau data untuk mempelajarinya berlimpah.

Tiadanya penyampaian yang tepat juga menjelaskan mengapa orang biasanya tak mendeteksi bias pada pertimbangan probabilitas. Seseorang dapat saja belajar apakah pertimbangannya terkalibrasi eksternal dengan mencatat proporsi peristiwa yang benar-benar terjadi dibanding probabilitas yang dia taksir. Namun, mengelompokkan peristiwa berdasarkan probabilitas taksiran itu tidak alami. Tanpa pengelompokan seperti itu, orang mustahil menemukan, misalnya, bahwa hanya 50% prediksi yang diberinya probabilitas 0,9 atau lebih tinggi yang benar-benar terjadi.

Analisis empiris bias kognitif punya implikasi bagi peran teoretis dan terapan pertimbangan probabilitas. Teori keputusan modern²⁴ menganggap probabilitas subjektif sebagai pendapat orang teridealisasi yang dijadikan suatu kuantitas. Secara khusus, probabilitas subjektif suatu peristiwa didefinisikan oleh set pertaruhan terkait peristiwa itu yang bersedia diterima orang tersebut. Ukuran probabilitas subjektif yang konsisten secara internal atau koheren bisa diturunkan untuk satu individu jika pilihan pertaruhannya memenuhi prinsip-prinsip tertentu, yaitu aksioma-aksioma teori. Probabilitas turunan itu subjektif dalam

arti individu yang berbeda diperkenankan punya probabilitas berbeda untuk peristiwa yang sama. Sumbangan besar pendekatan ini adalah bahwa pendekatan ini memberi penafsiran subjektif probabilitas ketat yang dapat diterapkan kepada peristiwa-peristiwa unik dan tertanam dalam teori keputusan rasional umum.

Seharusnya diperhatikan bahwa meski probabilitas subjektif kadang bisa disimpulkan dari preferensi di antara pertaruhan, normalnya probabilitas subjektif tak dibentuk dengan cara itu. Seseorang bertaruh pada tim A dan bukan tim B karena dia percaya tim A lebih mungkin menang; dia tidak mendapat kepercayaan itu dari preferensi pertaruhan. Jadi, dalam realitas, probabilitas subjektif menentukan preferensi pertaruhan dan tidak berasal dari preferensi pertaruhan sebagaimana dinyatakan teori keputusan rasional yang aksiomatis.²⁵

Hakikat probabilitas yang inheren subjektif telah membuat banyak peneliti percaya bahwa koherensi, atau konsistensi internal, adalah satu-satunya kriteria valid untuk mengevaluasi pertimbangan probabilitas. Dari sudut pandang teori probabilitas subjektif formal, tiap set pertimbangan probabilitas yang konsisten secara internal itu sama baiknya. Kriteria itu tak sepenuhnya memuaskan, karena set probabilitas subjektif yang konsisten secara internal bisa tidak cocok dengan kepercayaan lain yang dipegang individu. Pikirkanlah seseorang yang probabilitas subjektifnya untuk semua kemungkinan hasil permainan lempar koin mencerminkan sesat pikir penjudi. Artinya, perkiraan probabilitas mendapat gambar di lemparan tertentu meningkat dengan jumlah kemunculan gambar di lemparan-lemparan sebelumnya. Pertimbangan orang seperti itu bisa konsisten secara internal dan karena itu bisa diterima sebagai probabilitas subjektif yang memadai menurut kriteria teori formal. Namun, probabilitas itu tak cocok dengan kepercayaan umum bahwa koin tak punya ingatan sehingga tak bisa menghasilkan urutan yang saling berhubungan. Agar pertimbangan probabilitas bisa dianggap memadai, atau rasional, konsistensi internal belum cukup. Pertimbangan harus cocok dengan seluruh jejaring kepercayaan individu. Sayangnya, tak bisa ada prosedur formal sederhana untuk menilai kecocokan satu set pertimbangan

probabilitas dengan keseluruhan sistem kepercayaan penilai. Namun, penilai rasional akan tetap berusaha mencapai kecocokan, walau konsistensi internal lebih mudah dicapai dan dinilai. Khususnya, dia akan mencoba membuat pertimbangan probabilitasnya cocok dengan pengetahuannya mengenai perkara tersebut, hukum probabilitas, dan heuristik pertimbangan serta biasnya.

KESIMPULAN

Artikel ini menjabarkan tiga heuristik yang digunakan dalam membuat keputusan dalam ketidakpastian: (i) keterwakilan, yang biasa digunakan ketika orang diminta menilai probabilitas suatu benda atau peristiwa A termasuk kelas atau proses B; (ii) ketersediaan contoh atau skenario, yang sering digunakan ketika orang diminta menaksir frekuensi satu kelas atau kemungkinan perkembangan tertentu; dan (iii) penyesuaian dari jangkar, yang biasa digunakan dalam prediksi angka ketika satu nilai yang relevan tersedia. Ketiga heuristik itu sangat ekonomis dan biasanya efektif, tapi bisa mengarah ke kesalahan sistematis yang bisa diprediksi. Pemahaman lebih baik atas heuristik dan bias yang disebabkan dapat memperbaiki pertimbangan dan keputusan dalam situasi ketidakpastian.

DAFTAR ACUAN

1. D. Kahneman & A. Tversky, "On the Psychology of Prediction", *Psychological Review* 80 (1973): 237–51.
2. *Ibid.*
3. *Ibid.*
4. D. Kahneman & A. Tversky, "Subjective Probability: A Judgment of Representativeness", *Cognitive Psychology* 3 (1972): 430–54.
5. *Ibid.*
6. W. Edwards, "Conservatism in Human Information Processing", dalam *Formal Representation of Human Judgment*, ed. B. Kleinmuntz (New York: Wiley, 1968), 17–52.
7. Kahneman & Tversky, "Subjective Probability".

8. A. Tversky & D. Kahneman, "Belief in the Law of Small Numbers", *Psychological Bulletin* 76 (1971): 105–10.
9. Kahneman & Tversky, "On the Psychology of Prediction".
10. *Ibid.*
11. *Ibid.*
12. *Ibid.*
13. A. Tversky & D. Kahneman, "Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability", *Cognitive Psychology* 5 (1973): 207–32.
14. *Ibid.*
15. R. C. Galbraith & B. J. Underwood, "Perceived Frequency of Concrete and Abstract Words", *Memory & Cognition* 1 (1973): 56–60.
16. Tversky & Kahneman, "Availability".
17. L. J. Chapman & J. P. Chapman, "Genesis of Popular but Erroneous Psychodiagnostic Observations", *Journal of Abnormal Psychology* 73 (1967): 193–204; L. J. Chapman & J. P. Chapman, "Illusory Correlation as an Obstacle to the Use of Valid Psychodiagnostic Signs", *Journal of Abnormal Psychology* 74 (1969): 271–80.
18. P. Slovic & S. Lichtenstein, "Comparison of Bayesian and Regression Approaches to the Study of Information Processing in Judgment", *Organizational Behavior & Human Performance* 6 (1971): 649–744.
19. M. Bar-Hillel, "On the Subjective Probability of Compound Events", *Organizational Behavior & Human Performance* 9 (1973): 396–406.
20. J. Cohen, E. I. Chesnick, & D. Haran, "A Confirmation of the Inertial- Ψ Effect in Sequential Choice and Decision", *British Journal of Psychology* 63 (1972): 41–46.
21. M. Alpert & H. Raiffa, manuskrip tak dipublikasikan; C. A. Stael von Holstein, "Two Techniques for Assessment of Subjective Probability Distributions: An Experimental Study", *Acta Psychologica* 35 (1971): 478–94; R. L. Winkler, "The Assessment of Prior Distributions in Bayesian Analysis", *Journal of the American Statistical Association* 62 (1967): 776–800.
22. Kahneman & Tversky, "Subjective Probability"; Tversky & Kahneman, "Availability".
23. Kahneman & Tversky, "On the Psychology of Prediction"; Tversky & Kahneman, "Belief in the Law of Small Numbers".
24. L. J. Savage, *The Foundations of Statistics* (New York: Wiley, 1954).

25. *Ibid.*; B. de Finetti, "Probability: Interpretations", dalam *International Encyclopedia of the Social Sciences*, ed. D. E. Sills, vol. 12 (New York: Macmillan, 1968), 496–505.

LAMPIRAN B: PILIHAN, NILAI, DAN BINGKAI[§]

Daniel Kahneman & Amos Tversky

ABSTRAK: Kami membahas penentu kognitif dan psikofisik pilihan pada konteks berisiko dan tanpa risiko. Psikofisika nilai menyebabkan penghindaran risiko dalam ranah keuntungan dan pencarian risiko dalam ranah kerugian. Psikofisika faktor kebetulan menyebabkan pemberian bobot berlebihan pada hal-hal pasti dan peristiwa-peristiwa yang kecil kemungkinannya, relatif terhadap peristiwa-peristiwa dengan probabilitas menengah. Soal keputusan bisa dideskripsikan atau ditingkai dengan berbagai cara yang menghasilkan berbagai preferensi, bertentangan dengan kriteria pilihan rasional yakni tak berubah-ubah. Proses akuntansi mental, ketika orang menata hasil transaksi, menjelaskan beberapa anomali perilaku konsumen. Khususnya, kemungkinan suatu pilihan diterima bisa bergantung kepada apakah satu hasil negatif dievaluasi sebagai biaya atau kerugian tanpa kompensasi. Hubungan antara nilai keputusan dan nilai pengalaman dibahas.

[§]Artikel ini aslinya dipresentasikan sebagai pidato Distinguished Scientific Contributions Award di pertemuan American Psychological Association, Agustus 1983. Karya ini didukung dana hibah NR 197-058 dari U.S. Office of Naval Research. Aslinya terbit di *American Psychologist*, vol. 34, 1984.

Membuat keputusan itu seperti berbicara dengan prosa—orang melakukannya sepanjang waktu, sadar atau tidak. Jadi, tak menghe-rankan topik pembuatan keputusan dibahas banyak bidang ilmu, dari matematika dan statistika, lalu ekonomi dan politik, sampai sosiologi dan psikologi. Studi keputusan melibatkan pertanyaan-pertanyaan normatif dan deskriptif. Analisis normatif membahas hakikat rasionalitas dan logika pembuatan keputusan. Sementara itu analisis deskriptif membahas kepercayaan dan preferensi orang sebagaimana adanya, bukan sebagaimana seharusnya. Ketegangan antara pertimbangan normatif dan deskriptif menjadi ciri sebagian besar studi pertimbangan dan pilihan.

Analisis pembuatan keputusan biasanya membedakan antara pilihan berisiko dan tanpa risiko. Contoh paradigmatis keputusan dengan risiko adalah kemungkinan menerima satu pertaruhan yang menjanjikan hasil berupa uang dengan probabilitas tertentu. Satu keputusan tanpa risiko tipikal adalah kemungkinan menerima satu transaksi pertukaran barang atau jasa dengan uang atau kerja. Di bagian pertama artikel ini kami menyajikan satu analisis atas faktor-faktor kognitif dan psikofisika yang menentukan nilai prospek berisiko. Di bagian kedua kami perluas analisis ini ke transaksi dan pertukaran.

PILIHAN BERISIKO

Pilihan berisiko, seperti membawa payung atau tidak atau berperang atau tidak, dibuat tanpa pengetahuan awal mengenai konsekuensi pilihan. Karena konsekuensi tindakan bergantung kepada peristiwa-peristiwa tak pasti seperti cuaca atau sikap musuh, pilihan tindakan tertentu boleh dianggap sebagai menerima satu pertaruhan yang bisa memberi berbagai hasil dengan berbagai probabilitas. Oleh karena itu, wajarlah studi pembuatan keputusan dengan risiko telah memusatkan perhatian kepada pemilihan antara pertaruhan-pertaruhan sederhana dengan hasil uang dan probabilitas tertentu, dengan harapan soal-soal sederhana itu akan mengungkap sikap dasar terhadap risiko dan nilai.

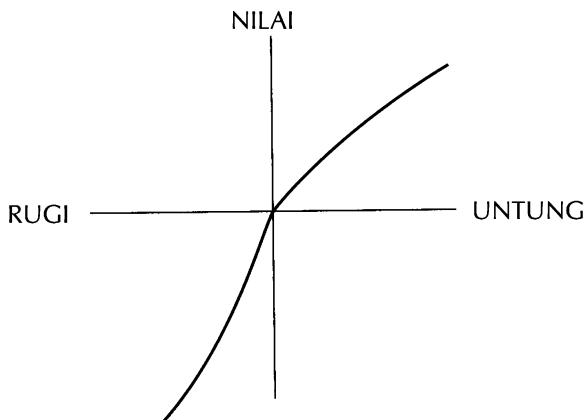
Kami akan membuat gambaran pendekatan terhadap pilihan beri-

siko yang banyak hipotesisnya berasal dari analisis psikofisika atas tanggapan terhadap uang dan probabilitas. Pendekatan psikofisika atas pembuatan keputusan bisa ditelusuri ke satu esai luar biasa yang dipublikasikan Daniel Bernoulli pada 1738 (Bernoulli 1954) yang mencoba menjelaskan mengapa orang umumnya tak mau mengambil risiko dan mengapa ketidaksukaan terhadap risiko menurun seiring meningkatnya kekayaan. Untuk menggambarkan ketidaksukaan terhadap risiko dan analisis Bernoulli, pikirkan pemilihan antara prospek yang menawarkan peluang 85% mendapat \$1,000 (dengan peluang 15% tak mendapat apa-apa) dan alternatifnya, pasti mendapat \$800. Mayoritas orang lebih memilih kepastian dibanding berjudi, walau perjudian punya harapan (matematis) lebih tinggi. Harapan dalam pertaruhan dengan uang adalah suatu rata-rata berbobot, ketika tiap kemungkinan hasil diberi bobot berdasarkan probabilitas terjadinya. Harapan dalam pertaruhan contoh adalah $0,85 \times \$1,000 + 0,15 \times \$0 = \$850$, yang melebihi harapan \$800 pada kepastian. Preferensi terhadap keuntungan pasti adalah satu contoh ketidaksukaan terhadap risiko. Secara umum, preferensi terhadap hasil pasti dibanding pertaruhan yang punya harapan lebih tinggi atau setara disebut menghindari risiko, dan penolakan terhadap hasil pasti untuk memilih pertaruhan dengan harapan lebih rendah atau setara adalah mencari risiko (*risk seeking*).

Bernoulli menyatakan bahwa orang bukan menilai prospek berdasarkan harapan hasil berupa uang, melainkan harapan nilai subjektif hasil-hasilnya. Nilai subjektif satu pertaruhan lagi-lagi merupakan rata-rata berbobot, namun yang diberi bobot berdasarkan probabilitas adalah nilai subjektif tiap hasil. Untuk menjelaskan ketidaksukaan terhadap risiko dalam kerangka tersebut, Bernoulli mengusulkan bahwa nilai subjektif, atau utilitas, berbentuk grafik uang yang melengkung cembung. Dalam grafik itu, perbedaan antara utilitas \$200 dan \$100, misalnya, lebih besar daripada perbedaan antara utilitas \$1,200 dan \$1,100. Dari bentuk lengkung grafik, nilai subjektif yang dikaitkan dengan keuntungan \$800 lebih daripada 80% nilai keuntungan \$1,000. Akibatnya, kelengkungan grafik utilitas menyebabkan preferensi menghindari risiko yang lebih memilih keuntungan pasti \$800 dibanding

peluang 80% mendapat \$1,000, walau kedua prospek punya harapan yang sama.

Dalam analisis keputusan, biasanya hasil keputusan dijabarkan sebagai total kekayaan. Contoh, suatu tawaran untuk bertaruh \$20 pada lemparan koin yang adil digambarkan sebagai pilihan antara kekayaan sekarang W dan peluang sama besar untuk berubah ke $W + \$20$ atau $W - \$20$. Penggambaran itu tampak tak realistis secara psikologis: Orang normalnya tak berpikir mengenai hasil relatif kecil berdasarkan keadaan kekayaan, melainkan hasil untung, rugi, atau netral (keadaan tak berubah). Jika pembawa nilai subjektif efektif adalah perubahan kekayaan dan bukan keadaan kekayaan, sebagaimana kami usulkan, analisis psikofisika terhadap hasil seharusnya diterapkan kepada keuntungan dan kerugian, bukan aset total. Asumsi ini berperan penting dalam perlakuan terhadap pilihan berisiko yang kami sebut teori prospek (Kahneman & Tversky 1979). Introspeksi dan pengukuran psikofisik memberi kesan bahwa nilai subjektif berupa grafik melengkung cekung atas ukuran keuntungan. Generalisasi yang sama berlaku untuk kerugian juga. Perbedaan nilai subjektif antara kerugian \$200 dan kerugian \$100 tampaknya lebih besar daripada perbedaan nilai subjektif antara kerugian \$1,200 dan kerugian \$1,100. Ketika grafik nilai keuntungan dan kerugian disambungkan, kita dapatkan grafik berbentuk S seperti yang disajikan di Gambar 1.



Gambar 1. Grafik Nilai Hipotetis

Grafik nilai yang diperlihatkan di Gambar 1 (a) didefinisikan berdasarkan untung dan rugi, bukan total kekayaan, (b) cembung di bagian untung dan cekung di bagian rugi, dan (c) lebih terjal pada bagian rugi dibanding bagian untung. Sifat terakhir itu, yang kami namai *ketidaksukaan rugi*, menunjukkan intuisi bahwa kerugian \$X lebih tak disukai daripada daya tarik keuntungan \$X. Ketidaksukaan rugi menjelaskan keengganan orang bertaruh pada koin yang adil dengan kemungkinan hasil yang sama besar: Daya tarik kemungkinan keuntungan tidak cukup untuk mengimbangi tak disukainya kemungkinan rugi. Contohnya, sebagian besar responden dalam satu sampel mahasiswa menolak mempertaruhkan \$10 pada lemparan koin jika mereka hanya mungkin mendapat keuntungan di bawah \$30.

Asumsi ketidaksukaan rugi telah berperan penting dalam teori ekonomi. Namun, seperti cembungnya grafik keuntungan yang menyiratkan ketidaksukaan rugi, cekungnya grafik kerugian menyiratkan pencarian risiko. Memang, pencarian risiko dalam keadaan rugi adalah efek yang kuat, terutama ketika probabilitas rugi cukup besar. Contoh, pikirkan situasi ketika seseorang dipaksa memilih antara peluang 85% kehilangan \$1,000 (berikut peluang 15% tak kehilangan apa-apa) dan kerugian pasti \$800. Mayoritas orang menyatakan lebih suka bertaruh daripada pasti rugi. Itu pilihan pencari risiko karena harapan dalam pertaruhan ($-\$850$) lebih rendah daripada harapan kerugian pasti ($-\$800$). Pencarian risiko dalam ranah kerugian telah dikonfirmasi oleh beberapa peneliti (Fishburn & Kochenberger 1979; Hershey & Schoemaker 1980; Payne, Laughhunn, & Crum 1980; Slovic, Fischhoff, & Lichtenstein 1982). Pencarian risiko juga telah diamati pada hasil yang bukan uang, misalnya jam merasakan sakit (Eraker & Sox 1981) dan hilangnya nyawa orang (Fischhoff 1983; Tversky 1977; Tversky & Kahneman 1981). Salahkah bersikap menghindari risiko di ranah keuntungan dan mengambil risiko di ranah kerugian? Preferensi-preferensi ini sesuai dengan intuisi yang meyakinkan mengenai nilai subjektif keuntungan dan kerugian, dan anggapan bahwa orang seharusnya berhak memegang nilai-nilainya sendiri. Tapi akan kita lihat bahwa grafik nilai berbentuk S punya dampak yang tak bisa diterima secara normatif.

Untuk berbicara mengenai isu normatif kita beralih dari psikologi ke teori keputusan. Teori keputusan modern bisa dibilang dimulai dengan karya perintis von Neumann & Morgenstern (1947), yang menetapkan beberapa prinsip kualitatif, atau aksioma, yang seharusnya mengatur preferensi pembuat keputusan rasional. Aksioma mereka mencakup transitivitas (jika A lebih disukai daripada B dan B lebih disukai daripada C, maka A lebih disukai daripada C), dan substitusi (jika A lebih disukai daripada B, maka peluang yang sama untuk mendapatkan A atau C lebih disukai daripada peluang yang sama untuk mendapatkan B atau C), bersama-sama syarat-syarat lain yang lebih teknis. Status normatif dan deskriptif aksioma-aksioma pilihan rasional telah menjadi bahan diskusi luas. Khususnya, ada bukti meyakinkan bahwa orang tak selalu mematuhi aksioma substitusi, dan ada ketidaksepakatan mengenai nilai normatif aksioma tersebut (misalnya Allais & Hagen 1979). Namun, segala analisis pilihan rasional melibatkan dua prinsip: dominansi dan invariansi. Dominansi menyatakan bahwa jika prospek A setidaknya sama bagus dengan prospek B di tiap hal dan lebih baik daripada B di setidaknya satu hal saja, A seharusnya lebih disukai daripada B. Invariansi menyatakan bahwa urutan preferensi antara beberapa prospek seharusnya tak bergantung kepada cara menjabarkannya. Dua versi soal pemilihan yang diakui setara ketika ditampilkan bersama-sama seharusnya menghasilkan preferensi yang sama bahkan ketika ditampilkan terpisah. Sekarang kami tunjukkan bahwa syarat invariansi, biarpun tampak sederhana dan tak berbahaya, biasanya tak bisa dipenuhi.

PEMBINGKAIAN HASIL

Prospek berisiko dicirikan oleh kemungkinan berbagai hasilnya dan probabilitas tiap hasil. Namun pilihan yang sama bisa dibingkai atau dideskripsikan dengan berbagai cara (Tversky & Kahneman 1981). Contoh, berbagai kemungkinan hasil satu pertaruhan bisa dibingkai sebagai keuntungan dan kerugian relatif terhadap status *quo* atau posisi aset yang mencakup kekayaan awal. Invariansi menyatakan bahwa

perubahan deskripsi hasil seharusnya tak mengubah urutan preferensi. Pasangan soal berikut menggambarkan pelanggaran syarat itu. Total jumlah responden di tiap soal ditunjukkan oleh N , dan persentase yang memilih tiap pilihan ditunjukkan dalam kurung.

Soal 1 ($N = 152$): Bayangkan Amerika Serikat bersiap menghadapi wabah penyakit tak biasa dari Asia, yang diperkirakan akan mematikan 600 orang. Dua pilihan program untuk memerangi penyakit itu telah diajukan. Umpama perkiraan ilmiah atas konsekuensi kedua program sebagai berikut:

Jika program A dijalankan, 200 orang akan selamat. (72%)

Jika program B dijalankan, ada probabilitas satu banding tiga 600 orang akan selamat dan probabilitas dua banding tiga tak seorang pun akan selamat. (28%)

Mana yang bakal Anda pilih di antara kedua program tersebut?

Rumusan Soal 1 secara tersirat menggunakan titik rujukan berupa keadaan ketika penyakit itu merenggut 600 nyawa. Hasil program berisi keadaan rujukan dan dua kemungkinan keuntungan, diukur dari jumlah nyawa terselamatkan. Sebagaimana diperkirakan, preferensinya bersifat menghindari risiko: Mayoritas responden lebih memilih pasti menyelamatkan 200 nyawa dibanding pertaruhan yang menawarkan peluang satu banding tiga menyelamatkan 600 nyawa. Sekarang perhatikan soal lain ketika penjelasan yang sama diikuti deskripsi yang berbeda atas prospek yang dikaitkan dengan kedua program:

Soal 2 ($N = 155$)

Jika program C dijalankan, 400 orang akan mati. (22%)

Jika program D dijalankan, ada probabilitas satu banding tiga tak seorang pun akan mati dan probabilitas dua banding tiga 600 orang akan mati. (78%)

Mudah saja memastikan bahwa pilihan C dan D di Soal 2 tak bisa dibedakan secara riil dari pilihan A dan B di Soal 1. Namun versi kedua menggunakan titik rujukan berupa keadaan tak ada orang mati akibat

penyakit itu. Hasil terbaik adalah mempertahankan keadaan itu, sedangkan alternatifnya adalah kerugian yang diukur dari jumlah orang yang akan mati karena penyakit. Orang-orang yang mengevaluasi pilihan dengan cara demikian diharapkan menunjukkan preferensi mengambil risiko dalam pertaruhan (pilihan D) dibanding kerugian pasti 400 nyawa. Memang, dalam versi kedua ada lebih banyak pencarian risiko dibanding penghindaran risiko pada versi pertama.

Kegagalan invariansi terjadi di mana-mana dan kuat. Kegagalan itu terjadi pada responden pakar serta awam, dan tak hilang bahkan ketika responden yang sama menjawab kedua soal dalam hitungan menit. Para responden yang ditunjukkan bahwa jawaban mereka saling bertentangan biasanya bingung. Sesudah membaca ulang soal pun mereka masih ingin menghindari risiko di versi "nyawa terselamatkan"; mereka ingin mengambil risiko di versi "nyawa hilang"; dan mereka juga ingin mematuhi invariansi dan memberi jawaban yang konsisten di kedua versi. Karena sifatnya yang bercokol kuat, efek pembingkaian lebih menyerupai ilusi perseptual daripada kesalahan perhitungan.

Pasangan soal berikut menghasilkan preferensi yang melanggar syarat dominansi dalam pilihan rasional.

Soal 3 ($N = 86$): Pilih antara:

- E. Peluang 25% mendapat \$240 dan peluang 75% kehilangan \$760 (0%)
- F. Peluang 25% mendapat \$250 dan peluang 75% kehilangan \$750 (100%)

Mudah untuk melihat bahwa F mendominasi E. Dan semua responden memilih seperti itu.

Soal 4 ($N = 150$): Bayangkan Anda menghadapi pasangan keputusan berikut pada waktu yang sama. Pertama, pelajari kedua keputusan, lalu nyatakan yang mana yang Anda lebih suka.

Keputusan (i) Pilih antara:

- A. keuntungan pasti \$240 (84%)
- B. peluang 25% mendapat \$1,000 dan peluang 75% tak mendapat apa-apa (16%)

Keputusan (ii) Pilih antara:

C. kerugian pasti \$750 (13%)

D. peluang 75% kehilangan \$1,000 dan peluang 25% tak kehilangan apa-apa (87%)

Sebagaimana diharapkan dari analisis sebelumnya, mayoritas subjek lebih memilih menghindari risiko dalam keuntungan pasti dibanding pertaruhan positif di keputusan pertama, dan mayoritas lebih besar lebih memilih mengambil risiko dalam pertaruhan dibanding kerugian pasti di keputusan kedua. Malah, 73% responden memilih A dan D, dan hanya 3% yang memilih B dan C. Pola hasil yang sama diamati pada versi modifikasi soal tersebut, dengan pertaruhan lebih kecil, ketika para mahasiswa memilih pertaruhan yang bakal benar-benar dilakukan.

Karena para subjek memikirkan kedua keputusan di Soal 4 secara bersamaan, mereka artinya menunjukkan preferensi lebih tinggi untuk A dan D dibanding B dan C. Namun gabungan yang dipilih itu sebenarnya didominasi oleh yang ditolak. Menambahkan keuntungan pasti \$240 (pilihan A) ke pilihan D menghasilkan peluang 25% mendapat \$240 dan peluang 75% kehilangan \$760. Itu adalah pilihan E di soal 3. Begitu juga, menambahkan kerugian pasti \$750 (pilihan C) ke pilihan B menghasilkan peluang 25% mendapat \$250 dan peluang 75% kehilangan \$750. Itu adalah pilihan F di soal 3. Jadi, efek pembingkaihan dan grafik nilai berbentuk S menghasilkan pelanggaran dominansi dalam satu set keputusan yang diambil bersamaan.

Hikmah hasil tersebut meresahkan: Invariansi itu penting sekali secara normatif, meyakinkan secara intuitif, dan tidak bisa dijalankan secara psikologis. Dan kami hanya dapat memikirkan dua cara untuk menjamin invariansi. Yang pertama adalah menggunakan prosedur yang akan mengubah versi-versi soal yang setara menjadi penggambaran standar yang sama. Itulah dasar nasihat standar kepada para mahasiswa bisnis untuk mempertimbangkan tiap soal keputusan berdasarkan aset total, bukan untung rugi (Schlaifer 1959). Penggambaran seperti itu bakal menghindarkan pelanggaran invariansi yang

digambarkan soal-soal barusan, tapi nasihat itu lebih mudah diberikan daripada diikuti. Kecuali dalam konteks kemungkinan bangkrut, lebih alami memikirkan hasil keuangan sebagai keuntungan dan kerugian daripada keadaan kekayaan. Selain itu, penggambaran standar prospek berisiko membutuhkan gabungan segala hasil dari banyak keputusan yang diambil bersamaan (misalnya Soal 4) yang terlalu besar bagi kemampuan perhitungan intuitif, bahkan dengan soal-soal sederhana. Mencapai penggambaran standar lebih sukar lagi dalam konteks lain seperti keamanan, kesehatan, atau kualitas hidup. Apakah kita harus menyarankan agar orang mengevaluasi konsekuensi kebijakan kesehatan masyarakat (misalnya Soal 1 dan 2) berdasarkan angka kematian secara keseluruhan, kematian karena penyakit, atau jumlah kematian terkait penyakit yang dipelajari?

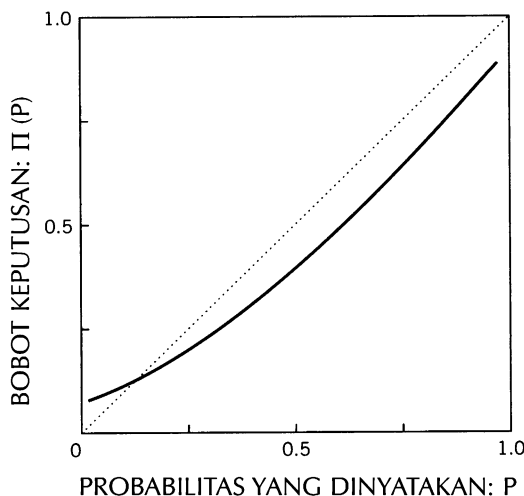
Pendekatan lain yang dapat menjamin invariansi adalah evaluasi pilihan berdasarkan konsekuensi aktuarial, bukan psikologis. Kriteria aktuarial punya daya tarik dalam konteks nyawa manusia, tapi jelas tak memadai untuk pilihan keuangan, seperti telah diakui secara umum setidaknya sejak Bernoulli, dan sepenuhnya tak bisa diterapkan untuk hasil-hasil yang tak punya alat ukur objektif. Kami simpulkan bahwa invariansi bingkai tak bisa diharapkan bertahan dan rasa yakin terhadap pilihan tertentu tak menjamin pilihan itu bakal dibuat lagi dalam bingkai lain. Oleh karena itu ada baiknya menguji kekuatan preferensi dengan sengaja membingkai satu soal keputusan dengan lebih dari satu cara (Fischhoff, Slovic, & Lichtenstein 1980).

PSIKOFISIKA KEMUNGKINAN

Pembahasan kita sejauh ini mengasumsikan aturan harapan Bernoulli, ketika nilai atau utilitas suatu prospek tak pasti didapat dari penjumlahan utilitas berbagai kemungkinan hasil, masing-masing diberi bobot sesuai probabilitas. Untuk menguji asumsi itu, mari kita gunakan intuisi psikofisik lagi. Dengan menetapkan nilai status *quo* nol, bayangkan hadiah uang, misalnya \$300, dan berilah nilai satu. Sekarang bayangkan Anda hanya diberi tiket lotre dengan satu hadiah

\$300. Bagaimana variasi nilai tiket sebagai fungsi probabilitas mendapat hadiah? Tanpa memikirkan utilitas pertaruhan, nilai prospek seperti itu mesti berkisar antara nol (ketika peluang menang nol) dan satu (ketika pasti menang dan mendapat \$300).

Intuisi memberi kesan bahwa nilai tiket bukan garis lurus yang sepadan dengan probabilitas menang, sebagaimana disyaratkan aturan harapan. Khususnya, peningkatan dari 0% ke 5% tampak berefek lebih besar daripada peningkatan dari 30% ke 35%, yang juga tampak lebih kecil daripada peningkatan dari 95% ke 100%. Pertimbangan tersebut menunjukkan efek batas kategori: Perubahan dari kemustahilan ke kemungkinan atau dari kemungkinan ke kepastian jelas berdampak lebih besar daripada perubahan yang sama besar di tengah skala. Hipotesis ini dimasukkan ke dalam kurva pada Gambar 2, yang menunjukkan grafik bobot suatu peristiwa terkait probabilitas numeriknya. Ciri paling menonjol pada Gambar 2 adalah bahwa bobot keputusan bersifat regresif terhadap probabilitas yang dinyatakan. Kecuali dekat titik-titik ujung, peningkatan 0,05 pada probabilitas menang meningkatkan nilai prospek kurang daripada 5% nilai hadiah. Berikutnya kita selidiki dampak hipotesis psikofisik tersebut untuk preferensi di antara pilihan-pilihan berisiko.



Gambar 2. Fungsi Bobot Hipotetis

Di Gambar 2, bobot keputusan lebih rendah daripada probabilitasnya pada sebagian besar kisaran. Pembobotan terlalu rendah pada probabilitas menengah dan tinggi relatif terhadap kepastian menyebabkan ketidaksukaan terhadap risiko pada wilayah keuntungan dengan mengurangi daya tarik pertaruhan positif. Efek yang sama juga berkontribusi bagi pencarian risiko di wilayah kerugian dengan mengurangi ketidaksukaan terhadap pertaruhan negatif. Namun, probabilitas rendah diberi bobot tinggi dan probabilitas sangat rendah antara diberi bobot sangat tinggi atau diabaikan, sehingga bobot keputusan sangat tak stabil di bagian itu. Pembobotan berlebihan terhadap probabilitas rendah membalik pola yang dijabarkan sebelumnya karena meningkatkan nilai pertaruhan dan memperkuat ketidaksukaan terhadap peluang kecil rugi besar. Sebagai konsekuensi, orang sering mencari risiko ketika menghadapi keuntungan berpeluang kecil dan menghindari risiko ketika menghadapi kerugian berpeluang kecil. Jadi ciri-ciri bobot keputusan menyebabkan tiket lotre dan polis asuransi menarik.

Sifat tak linear pada bobot keputusan pasti mengarah ke pelanggaran invariansi, sebagaimana digambarkan di pasangan soal berikut:

Soal 5 ($N = 85$): Simak permainan dua tahap berikut. Di tahap pertama, ada peluang 75% mengakhiri permainan tanpa memenangkan apa-apa dan peluang 25% maju ke tahap kedua. Jika mencapai tahap kedua, Anda mendapat pilihan antara:

- A. pasti mendapat 30% (74%)
- B. peluang 80% mendapat \$45 (26%)

Pilihan Anda harus dibuat sebelum permainan dimulai, sebelum hasil tahap pertama diketahui. Silakan sebutkan pilihan Anda.

Soal 6 ($N = 81$): Yang mana yang Anda lebih suka?

- C. peluang 25% mendapat \$30 (42%)
- D. peluang 20% mendapat \$45 (58%)

Karena ada peluang satu banding empat untuk maju ke tahap kedua di Soal 5, prospek A menawarkan probabilitas 0,25 memenangkan

\$30, dan prospek B menawarkan probabilitas $0,25 \times 0,80 = 0,20$ untuk memenangkan \$45. Oleh karena itu soal 5 dan 6 identik dalam hal probabilitas dan hasil. Namun preferensi tidak sama di kedua versi: Mayoritas memilih peluang lebih besar untuk mendapat jumlah lebih kecil di Soal 5, dan sebaliknya pada Soal 6. Pelanggaran invariansi itu telah dikonfirmasi dengan hasil uang riil dan hipotetis (hasil di sini menggunakan uang sungguhan), dengan nyawa manusia sebagai hasil, dan dengan penggambaran proses kemungkinan yang tak berurutan.

Kami mengaitkan kegagalan invariansi dengan interaksi dua faktor: pembingkai probabilitas dan ketidaklinearan bobot keputusan. Lebih khusus, kami usulkan bahwa di Soal 5 orang mengabaikan tahap pertama, yang memberi hasil yang sama apa pun yang dipilih, dan memusatkan perhatian pada apa yang terjadi kalau mencapai tahap kedua. Tentu saja, jika demikian, orang menghadapi keuntungan pasti jika memilih A dan peluang 80% menang jika memilih berjudi. Pilihan orang di versi dua tahap memang praktis identik dengan pilihan antara keuntungan pasti \$30 dan peluang 85% mendapat \$45. Karena kepastian berbobot lebih tinggi daripada peristiwa dengan probabilitas menengah atau tinggi (lihat Gambar 2), pilihan yang bisa mengarah ke keuntungan pasti \$30 lebih menarik di versi dua tahap. Kami sebut fenomena itu efek kepastian palsu (*pseudo-certainty effect*) karena suatu peristiwa yang sebenarnya tak pasti diberi bobot seolah pasti.

Satu fenomena yang berhubungan bisa didemonstrasikan di ujung bawah kisaran probabilitas. Umpama Anda belum memutuskan mau membeli asuransi gempa atau tidak karena preminya cukup tinggi. Selagi Anda ragu-ragu, agen asuransi mengajukan tawaran lain: "Dengan separuh premi biasa Anda bisa tertanggung sepenuhnya kalau gempa terjadi pada tanggal ganjil. Ini tawaran bagus karena dengan setengah harga Anda tertanggung pada setengah dari seluruh hari." Mengapa kebanyakan orang menganggap asuransi probabilistik seperti itu tak menarik? Gambar 2 memberi usul jawaban. Dari mana pun di daerah probabilitas rendah, dampak pengurangan probabilitas dari p ke $p/2$ terhadap bobot keputusan lebih kecil daripada dampak pengurangan dari $p/2$ ke 0. Jadi, mengurangi risiko sampai setengahnya tidak sepadan dengan pengurangan setengah premi.

Ketidaksukaan terhadap asuransi probabilistik itu penting karena tiga alasan. Pertama, asuransi semacam itu melanggar penjelasan klasik asuransi dengan grafik utilitas cekung. Menurut teori harapan utilitas, asuransi probabilistik seharusnya lebih disukai daripada asuransi normal ketika asuransi normalnya biasa-biasa saja (lihat Kahneman & Tversky, 1979). Kedua, asuransi probabilistik mewakili banyak bentuk tindakan perlindungan, seperti memeriksakan kesehatan, membeli ban mobil baru, atau memasang sistem alarm anti-maling. Tindakan-tindakan seperti itu biasanya mengurangi probabilitas bahaya tertentu tanpa menghilangkannya. Ketiga, kemungkinan menerima asuransi bisa dimanipulasi dengan pembingkaian kontingensi. Polis asuransi yang melindungi terhadap kebakaran tapi tidak terhadap banjir, misalnya, dapat dianggap sebagai perlindungan penuh terhadap risiko tertentu (kebakaran), atau sebagai pengurangan pada keseluruhan probabilitas kerugian harta benda. Gambar 2 memberi kesan bahwa orang menilai sangat rendah pengurangan probabilitas bencana dibanding penghilangan probabilitas bencana itu. Jadi asuransi seharusnya tampak lebih menarik ketika dibingkai sebagai penghilang risiko dibanding kalau dijabarkan sebagai pengurang risiko. Memang, Slovic, Fischhoff, & Lichtenstein (1982) menunjukkan bahwa vaksin hipotetis yang mengurangi probabilitas tertular satu penyakit dari 20% ke 10% kurang menarik jika dijabarkan sebagai efektif pada separuh kasus dibanding kalau disebut efektif melawan satu dari dua galur virus yang berbeda, sama menularnya, dan menghasilkan gejala yang sama.

EFEK PERUMUSAN

Sejauh ini kita telah membahas pembingkaian sebagai suatu alat untuk menggambarkan kegagalan invariansi. Sekarang kita mengalihkan perhatian ke proses-proses yang mengendalikan pembingkaian hasil dan peristiwa. Masalah kesehatan masyarakat menggambarkan efek perumusan ketika perubahan kata-kata dari "nyawa terselamatkan" ke "nyawa hilang" memicu pergeseran besar preferensi dari menghindari risiko ke mengambil risiko. Jelas, para subjek menggunakan deskripsi hasil

dalam pertanyaan dan menilainya sebagai keuntungan atau kerugian. Efek perumusan lain dilaporkan oleh McNeil, Pauker, Sox, & Tversky (1982). Mereka menemukan bahwa preferensi dokter dan pasien antara berbagai terapi hipotetis untuk kanker paru-paru berbeda-beda ketika kemungkinan hasil dijabarkan dengan persentase kematian atau bertahan hidup. Pembedahan, tak seperti terapi radiasi, memiliki risiko kematian ketika dijalani. Alhasil, pilihan pembedahan relatif kurang menarik ketika data statistik hasil penanganan dijabarkan dengan mortalitas, bukan jumlah pasien selamat.

Seorang dokter, dan barangkali seorang penasihat presiden juga, dapat memengaruhi keputusan yang dibuat oleh pasien atau presiden, tanpa melencengkan atau menutupi informasi, sekadar dengan membingkai hasil dan keadaan. Efek perumusan bisa terjadi secara kebetulan saja, tanpa ada yang menyadari dampak bingkai pada keputusan akhir. Efek itu juga bisa dimanfaatkan dengan sengaja untuk memanipulasi daya tarik relatif berbagai pilihan. Contohnya, Thaler (1980) menunjukkan bahwa para pelobi industri kartu kredit memperjuangkan agar perbedaan harga apa pun antara pembelian tunai dan kredit disebut diskon tunai, bukan biaya tambahan kartu kredit. Kedua sebutan itu membingkai perbedaan harga sebagai untung atau rugi dengan secara tersirat menunjuk harga lebih rendah atau tinggi sebagai titik normal. Karena kerugian lebih dianggap besar daripada keuntungan, konsumen lebih kecil kemungkinannya menerima biaya tambahan dibanding melepas diskon. Sebagaimana diperkirakan, upaya memengaruhi pembingkaiannya itu lazim di pasar dan arena politik.

Evaluasi hasil itu rentan terhadap efek perumusan karena grafik nilai bersifat tak linear dan orang cenderung mengevaluasi pilihan dengan menggunakan titik rujukan yang diusulkan atau disiratkan pernyataan soal. Layak dicatat bahwa dalam konteks lain orang otomatis mengubah pesan-pesan yang sepadan menjadi penggambaran yang sama. Studi pemahaman bahasa menunjukkan bahwa orang cepat menerjemahkan sebagian besar yang didengar menjadi penggambaran abstrak yang tak lagi membedakan apakah gagasan yang didengar disampaikan dalam bentuk aktif atau pasif dan tak lagi membedakan apa

yang benar-benar disampaikan dengan apa yang disiratkan, diduga, atau dikaitkan (Clark & Clark 1977). Sayangnya, mekanisme mental yang melakukan operasi tersebut secara diam-diam dan mulus tidak cukup melakukan tugas menerjemahkan kedua versi masalah kesehatan masyarakat atau statistik mortalitas menjadi bentuk abstrak yang umum.

TRANSAKSI DAN PERTUKARAN

Analisis pembimbingan dan nilai kami bisa diperluas ke pemilihan antara berbagai pilihan multi-atribut, seperti kemungkinan menerima satu transaksi atau pertukaran. Kami usulkan bahwa untuk mengevaluasi satu pilihan multi-atribut, orang membuat rekening mental yang menyatakan kelebihan dan kekurangan pilihan tersebut relatif terhadap keadaan rujukan multi-atribut. Nilai keseluruhan satu pilihan didapat dari perimbangan kelebihan dan kekurangannya dibanding keadaan rujukan. Jadi satu pilihan bisa diterima jika nilai kelebihanannya melampaui nilai kekurangannya. Analisis ini menganggap kelebihan dan kekurangan bisa dipisahkan secara psikologis—tapi tidak secara fisik. Model ini tak membatasi cara menggabungkan berbagai atribut untuk membentuk ukuran keseluruhan kelebihan dan kekurangan, namun memberi asumsi kecekungan dan ketidaksukaan rugi pada pengukuran tersebut.

Analisis kami atas akuntansi mental berutang banyak kepada karya Richard Thaler (1980, 1985), yang menunjukkan relevannya proses tersebut bagi perilaku konsumen. Soal berikut, yang didasarkan kepada contoh Savage (1954) dan Thaler (1980), memperkenalkan beberapa aturan yang mengatur pembuatan rekening mental dan menggambarkan perluasan kecekungan nilai ke kemungkinan menerima transaksi.

Soal 7: Bayangkan Anda hendak membeli satu jaket seharga \$125 dan satu kalkulator seharga \$15. Si penjual kalkulator memberitahu Anda bahwa kalkulator yang Anda mau beli sedang diobral dengan harga \$10 di cabang lain, yang bisa dicapai dengan 20 menit berkendara. Apakah Anda akan pergi ke cabang lain itu?

Soal ini berkaitan dengan kemungkinan diterimanya satu pilihan yang memadukan satu kekurangan berupa ketidakpraktisan dan kelebihan keuangan yang bisa dibingkai sebagai rekening minimal, topikal, atau komprehensif. Rekening minimal hanya mencakup perbedaan antara kedua pilihan dan tak melihat ciri-ciri yang dimiliki tiap pilihan. Dalam rekening minimal, kelebihan yang terkait dengan menyetir ke toko lain dibingkai sebagai keuntungan \$5. Rekening topikal mengaitkan konsekuensi berbagai pilihan dengan tingkat rujukan yang ditentukan konteks tempat keputusan timbul. Di soal, topik relevannya adalah pembelian kalkulator, sehingga manfaat pergi ke toko lain dibingkai sebagai pengurangan harga, dari \$15 ke \$10. Karena potensi penghematan hanya berkaitan dengan kalkulator, harga jaket tak dicakup dalam rekening topikal. Harga jaket, dan pengeluaran lain, dapat dimasukkan ke rekening komprehensif tempat penghematan bakal dievaluasi dalam kaitan dengan, misalnya, pengeluaran bulanan.

Perumusan soal tadi tampaknya netral dalam segi rekening minimal, topikal, atau komprehensif. Namun, kami mengusulkan bahwa orang akan secara spontan membingkai keputusan dalam rekening topikal, yang dalam konteks pembuatan keputusan berperan seperti "bentuk bagus" dalam persepsi dan kategori tingkat dasar dalam kognisi. Penataan topikal, bersama-sama kecekungan grafik nilai, menyiratkan bahwa kesediaan pergi ke toko lain demi penghematan 5% pada kalkulator seharusnya berbanding terbalik dengan harga kalkulator dan seharusnya independen dari harga jaket. Untuk menguji prediksi itu, kami membuat versi lain soal ketika harga kedua barang ditukar. Harga kalkulator adalah \$125 di toko pertama dan \$120 di toko kedua, dan harga jaket \$15. Sebagaimana diprediksi, proporsi responden yang berkata mereka bakal mau pergi ke toko lain berbeda jauh di kedua soal. Hasilnya menunjukkan bahwa 68% responden ($N = 88$) bersedia pergi ke toko lain untuk menghemat \$5 pada kalkulator seharga \$15, tapi hanya 29% dari 93 responden yang bersedia pergi ke toko lain untuk menghemat \$5 pada kalkulator seharga \$125. Temuan ini mendukung gagasan penataan topikal rekening, karena kedua versi itu identik pada rekening minimal dan komprehensif.

Pentingnya rekening topikal bagi perilaku konsumen dibuktikan oleh pengamatan bahwa simpangan baku harga satu produk di berbagai toko di kota yang sama secara kasar sebanding dengan harga rata-rata produk tersebut (Pratt, Wise, & Zeckhauser 1979). Karena penyebaran harga pasti dikendalikan usaha pembeli mencari harga terbaik, hasil tersebut memberi kesan bahwa konsumen tak berusaha lebih keras menghemat \$15 pada pembelian senilai \$150 dibanding menghemat \$5 pada pembelian senilai \$50.

Penataan topikal rekening mental membuat orang mengevaluasi untung dan rugi secara relatif, bukan absolut, menyebabkan besarnya variasi tingkat pertukaran uang dan barang, seperti jumlah percakapan telepon yang dilakukan untuk mencari harga terbaik atau kesediaan menempuh jarak jauh untuk mendapat harga murah. Sebagian besar konsumen akan menganggap lebih mudah membeli sistem stereo mobil atau karpet Persia dalam konteks membeli mobil atau rumah, ketimbang tersendiri. Tentu saja pengamatan itu bertabrakan dengan teori rasional standar perilaku konsumen, yang mengasumsikan invariansi dan tak mengakui efek rekening mental.

Soal-soal berikut menggambarkan satu contoh lain rekening mental, ketika masuknya satu biaya ke rekening dikendalikan penataan topikal:

Soal 8 ($N = 200$): Bayangkan Anda sudah memutuskan menonton pertunjukan dan membayar harga tiket \$10. Selagi memasuki teater, Anda sadar tiketnya hilang. Tidak ada nomor kursi khusus, dan tiket itu tak bisa ditemukan lagi.

Akankah Anda membayar \$10 untuk membeli tiket lagi?

Ya (46%) Tidak (54%)

Soal 9 ($N = 183$): Bayangkan Anda sudah memutuskan menonton pertunjukan yang harga tiketnya \$10. Selagi memasuki teater, Anda sadar Anda kehilangan uang \$10.

Akankah Anda masih membayar \$10 untuk tiket pertunjukan?

Ya (88%) Tidak (12%)

Perbedaan antara jawaban kedua soal itu mengherankan. Mengapa banyak orang tak mau mengeluarkan \$10 sesudah kehilangan tiket, jika mereka mau mengeluarkan uang sejumlah itu sesudah kehilangan uang dengan jumlah yang sama? Kita mengaitkan perbedaannya dengan penataan topikal rekening mental. Pergi ke teater biasa dipandang sebagai satu transaksi ketika biaya tiket ditukar pengalaman menonton pertunjukan. Membeli tiket kedua meningkatkan biaya menonton pertunjukan ke tingkat yang rupanya dianggap tak bisa diterima oleh banyak responden. Sementara itu, kehilangan uang tidak dimasukkan ke rekening pertunjukan, dan hanya memengaruhi pembelian tiket dengan membuat orang yang membelinya merasa sedikit kurang kaya.

Satu efek menarik diamati ketika kedua versi soal itu disajikan ke subjek-subjek yang sama. Kesediaan mengganti tiket yang hilang meningkat pesat ketika soal itu disajikan sesudah versi uang hilang. Sementara itu, kesediaan membeli tiket sesudah kehilangan uang tak dipengaruhi penyajian versi lain sebelumnya. Disandingkannya kedua soal rupanya membuat para subjek menyadari bahwa menganggap tiket hilang sebagai uang hilang itu masuk akal, tapi kalau dibalik, tidak.

Status normatif efek rekening mental bisa dipertanyakan. Tak seperti contoh-contoh terdahulu, seperti masalah kesehatan masyarakat, ketika dua versi hanya berbeda bentuk, bisa dikatakan bahwa versi alternatif soal kalkulator dan tiket juga berbeda isinya. Khususnya, boleh jadi lebih menyenangkan menghemat \$5 pada pembelian seharga \$15 dibanding pada pembelian lebih besar, dan boleh jadi membayar dua kali untuk tiket yang sama lebih menjengkelkan dibanding kehilangan uang \$10. Jika konsekuensi sekunder seperti itu dianggap sah, preferensi yang diamati tak melanggar kriteria invariansi dan tak bisa langsung dianggap tak konsisten atau keliru. Di lain pihak, konsekuensi sekunder bisa berubah sesudah dipikirkan. Kepuasan menghemat \$5 pada barang berharga \$15 bisa berkurang bila konsumen menemukan bahwa dia tak bakal mengerahkan upaya yang sama untuk menghemat \$10 pada pembelian seharga \$200. Kami tak ingin menyarankan bahwa sembarang dua masalah keputusan yang punya konsekuensi primer sama harus diselesaikan dengan cara yang

sama. Namun, kami mengusulkan bahwa pemeriksaan sistematis atas pembimbingan alternatif menawarkan alat reflektif berguna yang bisa membantu pembuat keputusan menaksir nilai yang harus dikaitkan dengan konsekuensi primer dan sekunder pilihannya.

KERUGIAN DAN BIAYA

Banyak masalah keputusan yang berbentuk pilihan antara mempertahankan status *quo* dan menerima penggantinya, yang bisa menguntungkan maupun merugikan. Analisis nilai yang diterapkan sebelumnya pada prospek berisiko satu-dimensi bisa diperluas ke kasus ini dengan berasumsi bahwa status *quo* mendefinisikan tingkat rujukan untuk semua atribut. Kelebihan pilihan alternatif lantas akan dievaluasi sebagai keuntungan dan kekurangannya sebagai kerugian. Karena kerugian terasa lebih besar daripada keuntungan, pembuat keputusan akan bias memilih mempertahankan status *quo*.

Thaler (1980) menciptakan istilah "efek pusaka" untuk menjabarkan keengganan orang berpisah dari aset yang mereka anggap berharga. Ketika rasa sakit melepas aset lebih kuat daripada rasa senang mendapatkannya, harga beli akan menjadi jauh lebih rendah daripada harga jual. Artinya, harga tertinggi yang akan dibayar seseorang untuk mendapat satu aset akan lebih kecil daripada kompensasi minimal yang bakal mendorong orang itu melepas aset tersebut, sesudah didapat. Thaler membahas beberapa contoh efek pusaka pada perilaku konsumen dan wiraswasta. Beberapa penelitian telah melaporkan kesenjangan cukup besar antara harga beli dan jual dalam transaksi hipotetis dan nyata (Gregory 1983; Hammack & Brown 1974; Knetsch & Sinden 1984). Hasil-hasil itu telah disajikan sebagai tantangan terhadap teori ekonomi standar, ketika harga beli dan jual itu sama, selain penyesuaian untuk biaya transaksi dan efek kekayaan. Kami juga mengamati keengganan menukar dalam penelitian pilihan antara beberapa pekerjaan hipotetis yang berbeda pada gaji mingguan (S) dan suhu tempat kerja (T). Para responden kami diminta membayangkan memegang posisi tertentu (S_1, T_1) dan ditawarkan kesempatan pindah ke

posisi lain (S_2, T_2) yang lebih baik di satu hal dan lebih buruk di hal lain. Kami dapati bahwa sebagian besar subjek yang memegang (S_1, T_1) tidak ingin pindah ke (S_2, T_2), dan sebagian besar subjek yang memegang (S_2, T_2) tidak ingin pindah ke (S_1, T_1). Rupanya, perbedaan yang sama pada gaji atau kondisi kerja lebih terasa sebagai kekurangan dibanding kelebihan.

Secara umum, ketidaksukaan rugi lebih memilih stabilitas dibanding perubahan. Bayangkan dua kembar identik hedonis yang mendapati dua pilihan lingkungan sama menarik. Bayangkan lagi bahwa keadaan membuat keduanya terpisah dan ditempatkan di masing-masing lingkungan. Segera sesudah mereka mendapat keadaan baru sebagai titik rujukan dan mengevaluasi kelebihan dan kekurangan lingkungan kembarannya, mereka tak akan lagi tidak membedakan antara kedua pilihan lingkungan, dan keduanya akan lebih suka tetap di tempat masing-masing. Jadi, ketidakstabilan preferensi menghasilkan preferensi terhadap stabilitas. Selain memilih stabilitas dibanding perubahan, kombinasi adaptasi dan ketidaksukaan rugi memberi perlindungan terbatas terhadap penyesalan dan rasa iri dengan mengurangi daya tarik alternatif yang ditinggalkan dan pusaka orang lain.

Ketidaksukaan rugi dan efek pusaka yang menjadi konsekuensinya kecil kemungkinannya berperan penting dalam pertukaran ekonomi rutin. Pemilik toko, misalnya, tidak menganggap uang yang dibayar ke pemasok sebagai kerugian dan uang yang diterima dari konsumen sebagai keuntungan. Sebaliknya, si pedagang menghitung biaya dan pendapatan selama jangka waktu tertentu dan hanya mengevaluasi neraca. Debit dan kredit yang sama besar efektif saling meniadakan sebelum evaluasi. Pembayaran yang dilakukan konsumen juga tak dievaluasi sebagai kerugian, melainkan alternatif pembelian. Sejalan dengan analisis ekonomi standar, uang secara alami dipandang sebagai perantara untuk barang dan jasa yang bisa dibelinya. Mode evaluasi ini dibuat tersurat ketika seseorang memikirkan satu alternatif tertentu, seperti, "Saya bisa membeli kamera baru atau tenda baru." Dalam analisis ini, orang itu akan membeli kamera jika nilai subjektif kamera melebihi nilai menyimpan uang sebesar harga kamera.

Ada kasus-kasus ketika suatu kekurangan bisa dibingkai sebagai biaya atau kerugian. Khususnya, pembelian asuransi juga bisa dibingkai sebagai pilihan antara kerugian pasti dan risiko kerugian lebih besar. Dalam kasus-kasus seperti itu kesenjangan biaya-kerugian dapat mengarah ke kegagalan invariansi. Contoh, bayangkan pilihan antara pasti rugi \$50 dan peluang 25% kehilangan \$200. Slovic, Fischhoff & Lichtenstein (1982) melaporkan bahwa 80% subjek mereka menunjukkan preferensi mencari risiko dalam pertaruhan dibanding kerugian pasti. Namun, hanya 35% subjek yang menolak membayar \$50 untuk asuransi terhadap risiko 25% kehilangan \$200. Hasil sama juga dilaporkan oleh Schoemaker & Kunreuther (1979) dan oleh Hershey & Schoemaker (1980). Kami usulkan bahwa jumlah uang yang sama yang dibingkai sebagai kerugian tanpa kompensasi di soal pertama dibingkai sebagai biaya perlindungan di soal kedua. Preferensi terbanyak berbalik di kedua soal karena kerugian lebih tak disukai daripada biaya.

Telah kami amati efek serupa di ranah positif, sebagaimana digambarkan pasangan soal berikut:

Soal 10: Akankah Anda menerima perjudian yang menawarkan peluang 10% untuk mendapat \$95 dan peluang 90% untuk kehilangan \$5?

Soal 11: Akankah Anda membayar \$5 untuk ikut lotre yang menawarkan peluang 10% untuk mendapat \$100 dan peluang 90% untuk tak mendapat apa-apa?

Sebanyak 132 mahasiswa menjawab kedua soal, yang dipisah soal lain. Urutan soal dibalik untuk separuh responden. Walau mudah dipastikan bahwa kedua soal menawarkan pilihan yang identik secara objektif, 55 responden menyatakan preferensi yang berbeda di kedua versi. Di antara mereka, 42 menolak bertaruh di Soal 10 tapi menerima lotre yang sepadan di Soal 11. Keefektifan manipulasi yang tampak tak penting itu menggambarkan kesenjangan biaya-rugi dan kekuatan pembungkai. Berpikir mengenai \$5 sebagai pembayaran membuat

pertaruhan lebih bisa diterima dibanding berpikir mengenai jumlah yang sama sebagai kerugian.

Analisis itu menyiratkan bahwa keadaan subjektif satu individu bisa diperbaiki dengan membingkai hasil negatif sebagai biaya, bukan kerugian. Kemungkinan manipulasi psikologis seperti itu boleh jadi menjelaskan satu bentuk perilaku paradoks yang dapat disebut efek rugi mati. Thaler (1980) membahas contoh orang yang sakit lengannya tak lama sesudah membayar iuran keanggotaan di klub tenis dan terus bermain tenis sambil kesakitan untuk menghindari membuang investasinya. Dengan berasumsi bahwa orang itu tak bakal main tenis jika dia tidak membayar iuran keanggotaan, timbul pertanyaan: Bagaimana cara bermain tenis sambil kesakitan memperbaiki keadaan orang? Menurut kami, bermain tenis sambil kesakitan memelihara evaluasi iuran keanggotaan sebagai biaya. Jika orang itu berhenti main tenis, dia bakal dipaksa mengakui iuran sebagai kerugian mati, yang boleh jadi lebih tak disukai daripada bermain tenis sambil kesakitan.

KESIMPULAN

Konsep utilitas dan nilai biasa digunakan dalam dua pengertian berbeda: (a) nilai pengalaman, kadar rasa nikmat atau sakit, kepuasan atau penderitaan ketika benar-benar mengalami suatu hasil; dan (b) nilai keputusan, sumbangan satu hasil yang diantisipasi terhadap daya tarik keseluruhan satu pilihan. Perbedaan itu jarang eksplisit dalam teori keputusan karena ada asumsi tersirat bahwa nilai keputusan dan pengalaman itu sama. Asumsi itu merupakan sebagian konsep pembuat keputusan ideal yang bisa memprediksi pengalaman masa depan dengan akurat sempurna dan mengevaluasi nilai sesuai prediksi akurat itu. Namun untuk pembuat keputusan biasa, korespondensi nilai keputusan dan nilai pengalaman jauh dari sempurna (March 1978). Beberapa faktor yang memengaruhi pengalaman tak mudah diantisipasi, dan beberapa faktor yang memengaruhi keputusan tak punya dampak yang sebanding pada pengalaman hasil.

Berbeda dengan banyaknya penelitian terhadap pembuatan ke-

putusan, hanya sedikit penelitian sistematis yang mengaitkan pengalaman hedonis dengan keadaan objektif. Masalah paling dasar pada psikofisika hedonis adalah penentuan tingkat adaptasi atau aspirasi yang memisahkan hasil positif dan negatif. Titik rujukan hedonis sebagian besar ditentukan oleh status *quo* objektif, tapi juga dipengaruhi harapan dan perbandingan sosial. Perbaikan objektif bisa dialami sebagai kerugian, contohnya ketika seorang pegawai menerima kenaikan gaji lebih kecil daripada semua pegawai lain di kantornya. Pengalaman kenikmatan atau rasa sakit yang berkaitan dengan perubahan keadaan juga sangat bergantung kepada dinamika adaptasi hedonis. Konsep Brickman dan Campbell (1971) mengenai ban berjalan hedonis menggagas hipotesis radikal bahwa adaptasi cepat akan menyebabkan efek perbaikan objektif apa pun berumur pendek. Kerumitan pengalaman hedonis membuat pembuat keputusan sukar mengantisipasi pengalaman sebenarnya yang didapat dari hasil. Banyak orang yang memesan makanan ketika sangat lapar mengakui salah kira ketika pesanan kelima datang ke meja. Ketidakcocokan umum antara nilai keputusan dan nilai pengalaman menghadirkan unsur ketidakpastian tambahan di banyak masalah keputusan.

Maraknya efek pembingkaian dan pelanggaran invariansi makin merumitkan hubungan antara nilai keputusan dan nilai pengalaman. Pembingkaian hasil sering menimbulkan nilai keputusan yang tak punya padanan dalam pengalaman sebenarnya. Contohnya, pembingkaian hasil terapi untuk kanker paru-paru dengan angka kematian atau jumlah pasien yang bertahan hidup kecil kemungkinannya memengaruhi pengalaman, walau bisa berpengaruh besar pada pilihan. Namun, di kasus-kasus lain pembingkaian keputusan bukan hanya memengaruhi keputusan, melainkan juga pengalaman. Contohnya, pembingkaian suatu pengeluaran sebagai kerugian yang tak dikompensasi atau sebagai harga asuransi mungkin bisa memengaruhi pengalaman hasilnya. Dalam kasus-kasus seperti itu, evaluasi nilai dalam konteks keputusan tak hanya mengantisipasi pengalaman, tapi juga membentuknya.

DAFTAR ACUAN

- Allais, M., & O. Hagen, eds. 1979. *Expected Utility Hypotheses and the Allais Paradox*. Hingham, MA: D. Reidel.
- Bernoulli, D. 1954 [1738]. "Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk". *Econometrica* 22: 23–36.
- Brickman, P., & D. T. Campbell. 1971. "Hedonic Relativism and Planning the Good Society". Dalam *Adaptation Level Theory: A Symposium*, ed. M. H. Appley. New York: Academic Press, 287–302.
- Clark, H. H., & E. V. Clark. 1977. *Psychology and Language*. New York: Harcourt.
- Erakar, S. E., & H. C. Sox. 1981. "Assessment of Patients' Preferences for Therapeutic Outcomes". *Medical Decision Making* 1: 29–39.
- Fischhoff, B. 1983. "Predicting Frames". *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition* 9: 103–16.
- Fischhoff, B., P. Slovic, & S. Lichtenstein. 1980. "Knowing What You Want: Measuring Labile Values". Dalam *Cognitive Processes in Choice and Decision Behavior*, ed. T. Wallsten. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 117–41.
- Fishburn, P. C., & G. A. Kochenberger. 1979. "Two-Piece von Neumann–Morgenstern Utility Functions". *Decision Sciences* 10: 503–18.
- Gregory, R. 1983. "Measures of Consumer's Surplus: Reasons for the Disparity in Observed Values". Naskah tak dipublikasikan, Keene State College, Keene, NH.
- Hammack, J., & G. M. Brown Jr. 1974. *Waterfowl and Wetlands: Toward Bioeconomic Analysis*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Hershey, J. C., & P. J. H. Schoemaker. 1980. "Risk Taking and Problem Context in the Domain of Losses: An Expected-Utility Analysis". *Journal of Risk and Insurance* 47: 111–32.

- Kahneman, D., & A. Tversky. 1979. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk". *Econometrica* 47: 263–91.
- . 1982. "The Simulation Heuristic". Dalam *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*, ed. D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky. New York: Cambridge University Press, 201–208.
- Knetsch, J., & J. Sinden. 1984. "Willingness to Pay and Compensation Demanded: Experimental Evidence of an Unexpected Disparity in Measures of Value". *Quarterly Journal of Economics* 99: 507–21.
- March, J. G. 1978. "Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice". *Bell Journal of Economics* 9: 587–608.
- McNeil, B., S. Pauker, H. Sox Jr., & A. Tversky. 1982. "On the Elicitation of Preferences for Alternative Therapies". *New England Journal of Medicine* 306: 1259–62.
- Payne, J. W., D. J. Laughhunn, & R. Crum. 1980. "Translation of Gambles and Aspiration Level Effects in Risky Choice Behavior". *Management Science* 26: 1039–60.
- Pratt, J. W., D. Wise, & R. Zeckhauser. 1979. "Price Differences in Almost Competitive Markets". *Quarterly Journal of Economics* 93: 189–211.
- Savage, L. J. 1954. *The Foundation of Statistics*. New York: Wiley.
- Schlaifer, R. 1959. *Probability and Statistics for Business Decisions*. New York: McGraw-Hill.
- Schoemaker, P.J.H., & H. C. Kunreuther. 1979. "An Experimental Study of Insurance Decisions". *Journal of Risk and Insurance* 46: 603–18.
- Slovic, P., B. Fischhoff, & S. Lichtenstein. 1982. "Response Mode, Framing, and Information-Processing Effects in Risk Assessment". Dalam *New Directions for Methodology of Social and Behavioral Science: Question Framing and Response Consistency*, ed. R. Hogarth. San Francisco: Jossey-Bass, 21–36.
- Thaler, R. 1980. "Toward a Positive Theory of Consumer Choice". *Journal of Economic Behavior and Organization* 1: 39– 60.
- . 1985. "Using Mental Accounting in a Theory of Consumer Behavior". *Marketing Science* 4: 199– 214.
- Tversky, A. 1977. "On the Elicitation of Preferences: Descriptive and Prescriptive Considerations". Dalam *Conflicting Objectives in Decisions*, ed. D. Bell, R. L. Kenney, and H. Raiffa. New York: Wiley, 209–22.
- Tversky, A., & D. Kahneman. 1981. "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice". *Science* 211: 453– 58.

- von Neumann, J., & O. Morgenstern. 1947. *Theory of Games and Economic Behavior*, 2nd ed. Princeton: Princeton University Press.

CATATAN

PENDAHULUAN

- xvi *cenderung melakukan terlalu sedikit pengamatan*: Kami telah membaca satu buku yang mengkritik para psikolog karena menggunakan sampel kecil, tapi tak menjelaskan pilihan mereka: Jacob Cohen, *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences* (Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1969).
- xviii *pertanyaan sederhana mengenai kata-kata*: Saya telah mengubah sedikit kata-kata aslinya, yang merujuk ke kata di posisi pertama dan ketiga.
- xxi *pandangan negatif yang tak adil terhadap akal budi*: Seorang psikolog Jerman yang terkenal telah menjadi kritikus kami yang paling gigih. Gerd Gigerenzer, "How to Make Cognitive Illusions Disappear", *European Review of Social Psychology* 2 (1991): 83–115. Gerd Gigerenzer, "Personal Reflections on Theory and Psychology", *Theory & Psychology* 20 (2010): 733–43. Daniel Kahneman & Amos Tversky, "On the Reality of Cognitive Illusions", *Psychological Review* 103 (1996): 582–91.
- xxii *menawarkan alternatif yang masuk akal*: Beberapa dari banyak contohnya adalah Valerie F. Reyna & Farrell J. Lloyd, "Physician Decision-Making and Cardiac Risk: Effects of Knowledge, Risk Perception, Risk Tolerance and Fuzzy-Processing", *Journal of Experimental Psychology: Applied* 12 (2006): 179–95. Nicholas Epley & Thomas Gilovich, "The Anchoring- and -Adjustment Heuristic", *Psychological*

- Science* 17 (2006): 311–18. Norbert Schwarz *et al.*, "Ease of Retrieval of Information: Another Look at the Availability Heuristic", *Journal of Personality and Social Psychology* 61 (1991): 195–202. Elke U. Weber *et al.*, "Asymmetric Discounting in Intertemporal Choice", *Psychological Science* 18 (2007): 516–23. George F. Loewenstein *et al.*, "Risk as Feelings", *Psychological Bulletin* 127 (2001): 267– 86.
- xxiii *saya menerima Hadiah Nobel*: Nama lengkap hadiahnya adalah Hadiah Bank Swedia dalam Ilmu Ekonomi untuk Mengenang Alfred Nobel. Hadiah itu pertama kali diberikan pada 1969. Beberapa ahli fisika tak senang dengan penambahan Hadiah Nobel untuk ilmu sosial, dan label khas pada Hadiah Nobel ekonomi adalah kompromi.
- xxiii *latihan yang berlangsung lama*: Herbert Simon dan para mahasiswanya di Carnegie Mellon pada 1980-an meletakkan dasar-dasar pemahaman kita akan kepakaran. Untuk pengantar populer yang bagus mengenai topik ini, lihat Joshua Foer, *Moonwalking With Einstein: The Art and Science of Remembering* (New York: Penguin Press, 2011). Dia menyajikan karya yang ditinjau dalam perincian lebih teknis dalam K. Anders Ericsson *et al.*, eds., *The Cambridge Handbook of Expertise and Expert Performance* (New York: Cambridge University Press, 2006).
- xviii *dapurnya terbakar*: Gary A. Klein, *Sources of Power* (Cambridge, MA: MIT Press, 1999).
- xxiv *mempelajari para juara catur*: Herbert Simon ialah seorang cendekiawan besar abad kedua puluh, yang penemuan dan ciptaannya berada dalam bidang ilmu politik (tempat dia memulai kariernya), ekonomi (dia pemenang Hadiah Nobel Ekonomi), sampai ilmu komputer (dia salah seorang perintisnya) dan psikologi.
- xxiv *"Situasi... pengenalan"*: Herbert A. Simon, "What Is an Explanation of Behavior?" *Psychological Science* 3 (1992): 150–61.
- xxv *heuristik afeksi*: Konsep heuristik afeksi dikembangkan Paul Slovic, seorang teman sekelas Amos di Michigan dan sahabat lama kami.
- xxv *ibiasanya tanpa menyadari pertanyaannya berganti*: Lihat Bab 9.

1. TOKOH-TOKOH DALAM CERITA

- 5 *menawarkan banyak label*: Untuk tinjauan atas bidang ini, lihat

Jonathan St. B. T. Evans & Keith Frankish, eds., *In Two Minds: Dual Processes and Beyond* (New York: Oxford University Press, 2009); Jonathan St. B. T. Evans, "Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition", *Annual Review of Psychology* 59 (2008): 255–78. Para perintisnya antara lain Seymour Epstein, Jonathan Evans, Steven Sloman, Keith Stanovich, dan Richard West. Saya meminjam istilah Sistem 1 dan Sistem 2 dari tulisan-tulisan awal Stanovich & West yang sangat memengaruhi pemikiran saya: Keith E. Stanovich & Richard F. West, "Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate", *Behavioral and Brain Sciences* 23 (2000): 645–65.

- 5 *pengalaman subjektif menjadi pelaku*: Rasa kehendak bebas ini kadang semu, sebagaimana ditunjukkan di Daniel M. Wegner, *The Illusion of Conscious Will* (Cambridge, MA: Bradford Books, 2003).
- 10 *perhatian Anda sedang ke tempat lain*: Nilli Lavie, "Attention, Distraction and Cognitive Control Under Load", *Current Directions in Psychological Science* 19 (2010): 143–48.
- 10 *konflik antara kedua sistem*: Dalam tugas klasik Stroop ini, Anda ditunjukkan tampilan bidang berbagai warna, atau kata-kata yang tulisannya berwarna. Tugas Anda adalah menyebut warnanya, dan mengabaikan kata. Tugas ini sangat sukar ketika kata berwarna adalah nama warna (misalnya HIJAU ditulis dengan warna merah, diikuti KUNING yang ditulis dengan warna hijau, dan lain-lain).
- 14 *daya tarik psikopat*: Profesor Hare menulis surat ke saya, mengatakan, "Guru Anda benar," 16 Maret 2011. Robert D. Hare, *Without Conscience: The Disturbing World of the Psychopaths Among Us* (New York: Guilford Press, 1999). Paul Babiak & Robert D. Hare, *Snakes in Suits: When Psychopaths Go to Work* (New York: Harper, 2007).
- 15 *orang-orang kecil*: Pelaku dalam akal budi disebut *homunculi* dan (selayaknya) menjadi sasaran celaan profesional.
- 16 *memenuhi ingatan kerja Anda*: Alan D. Baddeley, "Working Memory: Looking Back and Looking Forward", *Nature Reviews: Neuroscience* 4 (2003): 829–38. Alan D. Baddeley, *Your Memory: A User's Guide* (New York: Firefly Books, 2004).

2: PERHATIAN DAN USAHA

- 17 *Perhatian dan Usaha*: Banyak bahan di bab ini berasal dari *Attention and Effort* (1973) karya saya, tersedia untuk diunduh gratis di situs web saya (www.princeton.edu/~kahneman/docs/attention_and_effort/Attention_hi_quality.pdf). Tema utama buku itu adalah gagasan kemampuan terbatas untuk memperhatikan dan mengerahkan usaha mental. Perhatian dan usaha dianggap sumber daya umum yang dapat digunakan untuk menyokong banyak tugas mental. Gagasan kapasitas umum itu kontroversial, tapi sudah diperluas oleh psikolog dan ilmu saraf lain, yang menemukan dukungan terhadapnya dalam riset otak. Lihat Marcel A. Just & Patricia A. Carpenter, "A Capacity Theory of Comprehension: Individual Differences in Working Memory", *Psychological Review* 99 (1992): 122–49; Marcel A. Just *et al.*, "Neuroindices of Cognitive Workload: Neuroimaging, Pupillometric and Event-Related Potential Studies of Brain Work", *Theoretical Issues in Ergonomics Science* 4 (2003): 56–88. Ada juga makin banyak bukti percobaan untuk sumber daya perhatian umum, sebagaimana di Evie Vergauwe *et al.*, "Do Mental Processes Share a Domain-General Resource?" *Psychological Science* 21 (2010): 384–90. Ada bukti dari citra otak bahwa memikirkan tugas berat saja sudah mengerahkan aktivitas di banyak daerah otak, dibanding tugas ringan berjenis sama. Carsten N. Boehler *et al.*, "Task-Load-Dependent Activation of Dopaminergic Midbrain Areas in the Absence of Reward", *Journal of Neuroscience* 31 (2011): 4955– 61.
- 18 *pupil mata*: Eckhard H. Hess, "Attitude and Pupil Size", *Scientific American* 212 (1965): 46–54.
- 19 *di akal budi subjek*: Kata *subjek* (*subject*) mengingatkan orang terhadap *subjugasi* (penaklukan) dan perbudakan, dan American Psychological Association mendorong kami menggunakan *partisipan* (*participant*, peserta) yang lebih demokratis. Sayang label yang benar secara politis itu panjang sehingga memenuhi ruang ingatan dan memperlambat berpikir. Saya akan berusaha sebaik-baiknya menggunakan *peserta* kapan pun mungkin, tapi akan beralih ke *subjek* ketika diperlukan.
- 20 *denyut jantung naik*: Daniel Kahneman *et al.*, "Pupillary, Heart Rate, and Skin Resistance Changes During a Mental Task", *Journal of Experimental Psychology* 79 (1969): 164–67.

- 21 *serangkaian huruf yang berkelebat*: Daniel Kahneman, Jackson Beatty, & Irwin Pollack, "Perceptual Deficit During a Mental Task", *Science* 15 (1967): 218–19. Kami menggunakan cermin tembus pandang sehingga para pengamat melihat huruf-huruf itu tepat di depan mereka selagi menghadap kamera. Dalam kondisi kontrol, para peserta melihat huruf melalui lubang kecil, untuk mencegah efek perubahan ukuran pupil pada ketajaman pandangan. Hasil deteksi mereka menunjukkan pola V terbalik yang diamati pada subjek lain.
- 21 *Seperti meteran listrik*: Kalau Anda mencoba melakukan beberapa tugas sekaligus, Anda bisa menghadapi berbagai macam kesukaran. Contoh, secara fisik kita mustahil mengatakan dua hal berbeda pada waktu yang sama, dan boleh jadi lebih mudah memadukan tugas mendengar dan tugas melihat daripada memadukan dua tugas melihat atau dua tugas mendengar. Teori-teori psikologi terkenal telah mencoba mengaitkan semua gangguan antar tugas dengan kompetisi memperebutkan berbagai mekanisme. Lihat Alan D. Baddeley, *Working Memory* (New York: Oxford University Press, 1986). Dengan latihan, kemampuan orang melakukan banyak tugas bersamaan dengan cara tertentu bisa membaik. Namun, sangat beragamnya tugas yang bisa saling ganggu mendukung keberadaan sumber daya umum perhatian atau usaha yang diperlukan banyak tugas.
- 23 *Studi otak menunjukkan*: Michael E. Smith, Linda K. McEvoy, & Alan Gevins, "Neurophysiological Indices of Strategy Development and Skill Acquisition", *Cognitive Brain Research* 7 (1999): 389–404. Alan Gevins *et al.*, "High-Resolution EEG Mapping of Cortical Activation Related to Working Memory: Effects of Task Difficulty, Type of Processing and Practice", *Cerebral Cortex* 7 (1997): 374–85.
- 23 *lebih sedikit usaha untuk menyelesaikan persoalan yang sama*: Contohnya, Sylvia K. Ahern & Jackson Beatty menunjukkan bahwa orang-orang yang mendapat skor lebih tinggi pada SAT menunjukkan dilasi pupil lebih kecil dibanding mereka yang mendapat skor rendah ketika menanggapi tugas yang sama. "Physiological Signs of Information Processing Vary with Intelligence", *Science* 205 (1979): 1289–92.
- 23 *"hukum usaha tersedikit"*: Wouter Kool *et al.*, "Decision Making and the Avoidance of Cognitive Demand", *Journal of Experimental Psychology—General* 139 (2010): 665–82. Joseph T. McGuire &

- Matthew M. Botvinick, "The Impact of Anticipated Demand on Attention and Behavioral Choice", dalam *Effortless Attention*, ed. Brian Bruya (Cambridge, MA: Bradford Books, 2010), 103–20.
- 23 *perimbangan manfaat dan biaya*: Para ahli ilmu saraf telah mengidentifikasi satu daerah otak yang menaksir nilai keseluruhan satu tindakan ketika tindakan itu telah selesai. Usaha yang dilakukan dianggap biaya dalam perhitungan saraf itu. Joseph T. McGuire & Matthew M. Botvinick, "Prefrontal Cortex, Cognitive Control, and the Registration of Decision Costs", *PNAS* 107 (2010): 7922–26.
- 23 *membaca kata-kata pengalih perhatian*: Bruno Laeng *et al.*, "Pupillary Stroop Effects", *Cognitive Processing* 12 (2011): 13–21.
- 25 *kita kaitkan dengan inteligensi*: Michael I. Posner & Mary K. Rothbart, "Research on Attention Networks as a Model for the Integration of Psychological Science", *Annual Review of Psychology* 58 (2007): 1–23. John Duncan *et al.*, "A Neural Basis for General Intelligence", *Science* 289 (2000): 457–60.
- 25 *terutama kalau ada tekanan waktu*: Stephen Monsell, "Task Switching", *Trends in Cognitive Sciences* 7 (2003): 134–40.
- 25 *ingatan kerja*: Baddeley, *Working Memory*.
- 25 *tes inteligensi umum*: Andrew A. Conway, Michael J. Kane, & Randall W. Engle, "Working Memory Capacity and Its Relation to General Intelligence", *Trends in Cognitive Sciences* 7 (2003): 547–52.
- 25 *pilot Angkatan Udara Israel*: Daniel Kahneman, Rachel Ben-Ishai, & Michael Lotan, "Relation of a Test of Attention to Road Accidents", *Journal of Applied Psychology* 58 (1973): 113–15. Daniel Gopher, "A Selective Attention Test as a Predictor of Success in Flight Training", *Human Factors* 24 (1982): 173–83.

3: SI PENGENDALI YANG MALAS

- 29 *"pengalaman optimal"*: Mihaly Csikszentmihalyi, *Flow: The Psychology of Optimal Experience* (New York: Harper, 1990).
- 30 *suka makanan manis*: Baba Shiv & Alexander Fedorikhin, "Heart and Mind in Conflict: The Interplay of Affect and Cognition in Consumer Decision Making", *Journal of Consumer Research* 26 (1999): 278–92. Malte Friesen, Wilhelm Hofmann, & Michaela Wänke,

- "When Impulses Take Over: Moderated Predictive Validity of Implicit and Explicit Attitude Measures in Predicting Food Choice and Consumption Behaviour", *British Journal of Social Psychology* 47 (2008): 397–419.
- 30 *sibuk secara kognitif*: Daniel T. Gilbert, "How Mental Systems Believe", *American Psychologist* 46 (1991): 107–19. C. Neil Macrae and Galen V. Bodenhausen, "Social Cognition: Thinking Categorically about Others", *Annual Review of Psychology* 51 (2000): 93–120.
- 30 *pemikiran-pemikiran cemas yang tidak ada tujuannya*: Sian L. Beilock & Thomas H. Carr, "When High-Powered People Fail: Working Memory and Choking Under Pressure in Math", *Psychological Science* 16 (2005): 101–105.
- 30 *kendali diri butuh perhatian*: Martin S. Hagger *et al.*, "Ego Depletion and the Strength Model of Self- Control: A Meta-Analysis", *Psychological Bulletin* 136 (2010): 495–525.
- 32 *mampu menahan efek ego terkuras*: Mark Muraven & Elisaveta Slessareva, "Mechanisms of Self-Control Failure: Motivation and Limited Resources", *Personality and Social Psychology Bulletin* 29 (2003): 894–906. Mark Muraven, Dianne M. Tice, & Roy F. Baumeister, "Self-Control as a Limited Resource: Regulatory Depletion Patterns", *Journal of Personality and Social Psychology* 74 (1998): 774–89.
- 32 *bukan sekadar kiasan*: Matthew T. Gailliot *et al.*, "Self-Control Relies on Glucose as a Limited Energy Source: Willpower Is More Than a Metaphor", *Journal of Personality and Social Psychology* 92 (2007): 325–36. Matthew T. Gailliot & Roy F. Baumeister, "The Physiology of Willpower: Linking Blood Glucose to Self-Control", *Personality and Social Psychology Review* 11 (2007): 303–27.
- 32 *ego terkuras*: Gailliot, "Self-Control Relies on Glucose as a Limited Energy Source"
- 33 *efek ego terkuras yang meresahkan terhadap pertimbangan*: Shai Danziger, Jonathan Levav, & Liora Avnaim-Pesso, "Extraneous Factors in Judicial Decisions", *PNAS* 108 (2011): 6889–92.
- 34 *jawaban intuitif—yang keliru*: Shane Frederick, "Cognitive Reflection and Decision Making", *Journal of Economic Perspectives* 19 (2005): 25–42.

- 35 *silogisme itu sah*: Kesalahan sistematis ini dikenal sebagai bias kepercayaan. Evans, "Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition".
- 37 *menyebut mereka lebih rasional*: Keith E. Stanovich, *Rationality and the Reflective Mind* (New York: Oxford University Press, 2011).
- 37 *dilema kejam*: Walter Mischel & Ebbe B. Ebbesen, "Attention in Delay of Gratification", *Journal of Personality and Social Psychology* 16 (1970): 329–37.
- 38 *"Tidak ada mainan... kesusahan"*: Inge-Marie Eigsti *et al.*, "Predicting Cognitive Control from Preschool to Late Adolescence and Young Adulthood", *Psychological Science* 17 (2006): 478–84.
- 38 *mendapat nilai lebih tinggi pada tes-tes inteligensi*: Mischel & Ebbesen, "Attention in Delay of Gratification". Walter Mischel, "Processes in Delay of Gratification", dalam *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 7, ed. Leonard Berkowitz (San Diego, CA: Academic Press, 1974), 249–92. Walter Mischel, Yuichi Shoda, & Monica L. Rodriguez, "Delay of Gratification in Children", *Science* 244 (1989): 933–38. Eigsti, "Predicting Cognitive Control from Preschool to Late Adolescence".
- 39 *bertahan*: M. Rosario Rueda *et al.*, "Training, Maturation, and Genetic Influences on the Development of Executive Attention", *PNAS* 102 (2005): 14931–36.
- 40 *pengukuran inteligensi biasa*: Maggie E. Toplak, Richard F. West, & Keith E. Stanovich, "The Cognitive Reflection Test as a Predictor of Performance on Heuristics-and-Biases Tasks", *Memory & Cognition* (akan terbit).

4: MESIN PEMBUAT KAITAN

- 42 *Mesin Pembuat Kaitan*: Carey K. Morewedge & Daniel Kahneman, "Associative Processes in Intuitive Judgment", *Trends in Cognitive Sciences* 14 (2010): 435–40.
- 42 *di luar kendali Anda*: Untuk menghindari kebingungan, saya tidak menyebutkan dalam teks bahwa pupil juga melebar. Pupil melebar karena rangsang emosional dan ketika rangsangan menyertai upaya intelektual.

- berpikir dengan tubuh Anda: Paula M. Niedenthal, "Embodying Emotion", *Science* 316 (2007): 1002–1005.
- menyiapkan SOAP: Gambaran ini didapat dari cara kerja pompa tangan. Beberapa pompaan pertama tidak menghasilkan air, tapi membuat pompaan berikutnya jadi efektif.
- "finds he it yellow instantly": John A. Bargh, Mark Chen, & Lara Burrows, "Automaticity of Social Behavior: Direct Effects of Trait Construct and Stereotype Activation on Action", *Journal of Personality and Social Psychology* 71 (1996): 230–44.
- kata-kata yang berhubungan dengan orang lanjut usia: Thomas Mussweiler, "Doing Is for Thinking! Stereotype Activation by Stereotypic Movements", *Psychological Science* 17 (2006): 17–21.
- The Far Side: Fritz Strack, Leonard L. Martin, & Sabine Stepper, "Inhibiting and Facilitating Conditions of the Human Smile: A Nonobtrusive Test of the Facial Feedback Hypothesis", *Journal of Personality and Social Psychology* 54 (1988): 768–77.
- gambar-gambar yang memprihatinkan: Ulf Dimberg, Monika Thunberg, & Sara Grunedal, "Facial Reactions to Emotional Stimuli: Automatically Controlled Emotional Responses", *Cognition and Emotion* 16 (2002): 449–71.
- mendengarkan pesan melalui headphone baru: Gary L. Wells & Richard E. Petty, "The Effects of Overt Head Movements on Persuasion: Compatibility and Incompatibility of Responses", *Basic and Applied Social Psychology* 1 (1980): 219–30.
- meningkatkan anggaran untuk sekolah: Jonah Berger, Marc Meredith, & S. Christian Wheeler, "Contextual Priming: Where People Vote Affects How They Vote", *PNAS* 105 (2008): 8846–49.
- Hal-hal yang mengingatkan mengenai uang: Kathleen D. Vohs, "The Psychological Consequences of Money", *Science* 314 (2006): 1154–56.
- gagasan otoriter jadi makin menarik: Jeff Greenberg *et al.*, "Evidence for Terror Management Theory II: The Effect of Mortality Salience on Reactions to Those Who Threaten or Bolster the Cultural Worldview", *Journal of Personality and Social Psychology* 58 (1990): 308–18.
- "efek Lady Macbeth": Chen-Bo Zhong & Katie Liljenquist, "Washing

- Away Your Sins: Threatened Morality and Physical Cleansing”, *Science* 313 (2006): 1451–52.
- 50 *lebih suka obat kumur daripada sabun*: Spike Lee & Norbert Schwarz, “Dirty Hands and Dirty Mouths: Embodiment of the Moral-Purity Metaphor Is Specific to the Motor Modality Involved in Moral Transgression”, *Psychological Science* 21 (2010): 1423–25.
- 51 *satu universitas Britania*: Melissa Bateson, Daniel Nettle, & Gilbert Roberts, “Cues of Being Watched Enhance Cooperation in a Real-World Setting”, *Biology Letters* 2 (2006): 412–14.
- 52 *diperkenalkan dengan orang asing itu*: Buku karya Timothy Wilson *Strangers to Ourselves* (Cambridge, MA: Belknap Press, 2002) menyajikan konsep “alam bawah sadar adaptif” yang sama dengan Sistem 1.

5: KEMUDAHAN KOGNITIF

- 54 “Mudah” dan “Susah”: Istilah teknis untuk kemudahan kognitif adalah *fluensi* (*fluency*).
- 54 *berbagai masukan dan keluaran*: Adam L. Alter & Daniel M. Oppenheimer, “Uniting the Tribes of Fluency to Form a Metacognitive Nation”, *Personality and Social Psychology Review* 13 (2009): 219–35.
- 56 “Becoming Famous Overnight”: Larry L. Jacoby, Colleen Kelley, Judith Brown, & Jennifer Jasechko, “Becoming Famous Overnight: Limits on the Ability to Avoid Unconscious Influences of the Past”, *Journal of Personality and Social Psychology* 56 (1989): 326–38.
- 56 *menyatakan masalahnya dengan apik*: Bruce W. A. Whittlesea, Larry L. Jacoby, & Krista Girard, “Illusions of Immediate Memory: Evidence of an Attributional Basis for Feelings of Familiarity and Perceptual Quality”, *Journal of Memory and Language* 29 (1990): 716–32.
- 57 *kesan akrab*: Normalnya, ketika Anda bertemu seorang teman, Anda bisa langsung menunjuk dia dan menyebut namanya; sering kali Anda tahu di mana Anda terakhir bertemu dia, apa yang dia pakai waktu itu, dan apa yang kalian bicarakan. Rasa akrab menjadi relevan hanya ketika ingatan spesifik itu tak tersedia. Rasa akrab adalah cadangan. Walau keandalannya tak sempurna, cadangan lebih baik daripada tak ada apa-apa. Rasa akrablah yang melindungi Anda dari rasa malu karena kaget ketika disapa oleh seseorang yang hanya terlihat sedikit familier.

- 58 "subu tubuh ayam": Ian Begg, Victoria Armour, & Thérèse Kerr, "On Believing What We Remember", *Canadian Journal of Behavioural Science* 17 (1985): 199–214.
- 59 *kredibilitas rendah*: Daniel M. Oppenheimer, "Consequences of Erudite Vernacular Utilized Irrespective of Necessity: Problems with Using Long Words Needlessly", *Applied Cognitive Psychology* 20 (2006): 139–56.
- 60 *ketika bersajak*: Matthew S. McGlone & Jessica Tofighbakhsh, "Birds of a Feather Flock Conjointly (?): Rhyme as Reason in Aphorisms", *Psychological Science* 11 (2000): 424–28.
- 60 *perusahaan-perusahaan Turki fiktif*: Anuj K. Shah & Daniel M. Oppenheimer, "Easy Does It: The Role of Fluency in Cue Weighting", *Judgment and Decision Making Journal* 2 (2007): 371–79.
- 61 *mode tekun analitis*: Adam L. Alter, Daniel M. Oppenheimer, Nicholas Epley, & Rebecca Eyre, "Overcoming Intuition: Metacognitive Difficulty Activates Analytic Reasoning", *Journal of Experimental Psychology—General* 136 (2007): 569–76.
- 63 *gambar-gambar berbagai benda*: Piotr Winkielman & John T. Cacioppo, "Mind at Ease Puts a Smile on the Face: Psychophysiological Evidence That Processing Facilitation Increases Positive Affect", *Journal of Personality and Social Psychology* 81 (2001): 989–1000.
- 63 *keunggulan kecil*: Adam L. Alter & Daniel M. Oppenheimer, "Predicting Short-Term Stock Fluctuations by Using Processing Fluency", *PNAS* 103 (2006). Michael J. Cooper, Orlin Dimitrov, & P. Raghavendra Rau, "A Rose.com by Any Other Name", *Journal of Finance* 56 (2001): 2371–88.
- 63 *namanya susah*: Pascal Pensa, "Nomen Est Omen: How Company Names Influence Short and Long-Run Stock Market Performance", *Social Science Research Network Working Paper*, September 2006.
- 63 *efek paparan belaka*: Robert B. Zajonc, "Attitudinal Effects of Mere Exposure", *Journal of Personality and Social Psychology* 9 (1968): 1–27.
- 63 *percobaan favorit*: Robert B. Zajonc & D. W. Rajecki, "Exposure and Affect: A Field Experiment", *Psychonomic Science* 17 (1969): 216–17.
- 64 *tak pernah sadar sudah melihatnya*: Jennifer L. Monahan, Sheila T. Murphy, & Robert B. Zajonc, "Subliminal Mere Exposure: Specific, General, and Diffuse Effects", *Psychological Science* 11 (2000): 462–66.

- 64 *masih dalam telur*: D. W. Rajecki, "Effects of Prenatal Exposure to Auditory or Visual Stimulation on Postnatal Distress Vocalizations in Chicks", *Behavioral Biology* 11 (1974): 525–36.
- 64 *kestabilan psikologis dan sosial*: Robert B. Zajonc, "Mere Exposure: A Gateway to the Subliminal", *Current Directions in Psychological Science* 10 (2001): 227.
- 65 *tiga kata*: Annette Bolte, Thomas Goschke, & Julius Kuhl, "Emotion and Intuition: Effects of Positive and Negative Mood on Implicit Judgments of Semantic Coherence", *Psychological Science* 14 (2003): 416–21.
- 66 *lama sebelum hubungan itu ditemukan*: Analisis mengesampingkan semua kasus ketika subjek benar-benar menemukan jawaban yang tepat. Tampak bahwa subjek yang akan gagal menemukan hubungan antar kata pun punya gagasan mengenai apakah hubungan itu ada.
- 66 *meningkatkan kemudahan kognitif*: Sascha Topolinski & Fritz Strack, "The Architecture of Intuition: Fluency and Affect Determine Intuitive Judgments of Semantic and Visual Coherence and Judgments of Grammaticality in Artificial Grammar Learning", *Journal of Experimental Psychology—General* 138 (2009): 39–63.
- 67 *menebak lebih akurat*: Bolte, Goschke, & Kuhl, "Emotion and Intuition".
- 67 *membentuk satu gugusan*: Barbara Fredrickson, *Positivity: Ground-breaking Research Reveals How to Embrace the Hidden Strength of Positive Emotions, Overcome Negativity, and Thrive* (New York: Random House, 2009). Joseph P. Forgas & Rebekah East, "On Being Happy and Gullible: Mood Effects on Skepticism and the Detection of Deception", *Journal of Experimental Social Psychology* 44 (2008): 1362–67.
- 67 *senyum*: Sascha Topolinski *et al.*, "The Face of Fluency: Semantic Coherence Automatically Elicits a Specific Pattern of Facial Muscle Reactions", *Cognition and Emotion* 23 (2009): 260–71.
- 68 *"riset terdabulu... orang"*: Sascha Topolinski & Fritz Strack, "The Analysis of Intuition: Processing Fluency and Affect in Judgments of Semantic Coherence", *Cognition and Emotion* 23 (2009): 1465–1503.

6: NORMA, KEJUTAN, DAN PENYEBAB

- 72 *Seorang pengamat*: Daniel Kahneman & Dale T. Miller, "Norm Theory: Comparing Reality to Its Alternatives", *Psychological Review* 93 (1986): 136–53.
- 74 *tato besar di punggungku*: Jos J. A. Van Berkum, "Understanding Sentences in Context: What Brain Waves Can Tell Us", *Current Directions in Psychological Science* 17 (2008): 376–80.
- 76 *kata copet*: Ran R. Hassin, John A. Bargh, & James S. Uleman, "Spontaneous Causal Inferences", *Journal of Experimental Social Psychology* 38 (2002): 515–22.
- 77 *menunjukkan keterkejutan*: Albert Michotte, *The Perception of Causality* (Andover, MA: Methuen, 1963). Alan M. Leslie & Stephanie Keeble, "Do Six-Month-Old Infants Perceive Causality?" *Cognition* 25 (1987): 265–88.
- 77 *akhir yang meledak*: Fritz Heider & Mary-Ann Simmel, "An Experimental Study of Apparent Behavior", *American Journal of Psychology* 13 (1944): 243–59.
- 77 *mengenali pengganggu dan korban*: Leslie & Keeble, "Do Six-Month-Old Infants Perceive Causality?"
- 78 *ketika kita mati*: Paul Bloom, "Is God an Accident?" *Atlantic*, Desember 2005.

7: MESIN UNTUK MELOMPAT KE KESIMPULAN

- 82 *percobaan elegan*: Daniel T. Gilbert, Douglas S. Krull, & Patrick S. Malone, "Unbelieving the Unbelievable: Some Problems in the Rejection of False Information", *Journal of Personality and Social Psychology* 59 (1990): 601–13.
- 84 *deskripsi dua orang*: Solomon E. Asch, "Forming Impressions of Personality", *Journal of Abnormal and Social Psychology* 41 (1946): 258–90.
- 85 *keenam kata sifat*: Ibid.
- 87 *The Wisdom of Crowds*: James Surowiecki, *The Wisdom of Crowds* (New York: Anchor Books, 2005).
- 89 *bukti sepihak*: Lyle A. Brenner, Derek J. Koehler, & Amos Tversky, "On the Evaluation of One-Sided Evidence", *Journal of Behavioral Decision Making* 9 (1996): 59–70.

8: CARA PERTIMBANGAN TERJADI

- 94 *akar biologis*: Alexander Todorov, Sean G. Baron, & Nikolaas N. Oosterhof, "Evaluating Face Trustworthiness: A Model-Based Approach", *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 3 (2008): 119–27.
- 94 *bersahabat atau bermusuhan*: Alexander Todorov, Chris P. Said, Andrew D. Engell, & Nikolaas N. Oosterhof, "Understanding Evaluation of Faces on Social Dimensions", *Trends in Cognitive Sciences* 12 (2008): 455–60.
- 94 *bisa menunjukkan masalah*: Alexander Todorov, Manish Pakrashi, & Nikolaas N. Oosterhof, "Evaluating Faces on Trustworthiness After Minimal Time Exposure", *Social Cognition* 27 (2009): 813–33.
- 95 *Australia, Jerman, dan Meksiko*: Alexander Todorov *et al.*, "Inference of Competence from Faces Predict Election Outcomes", *Science* 308 (2005): 1623–26. Charles C. Ballew & Alexander Todorov, "Predicting Political Elections from Rapid and Unreflective Face Judgments", *PNAS* 104 (2007): 17948–53. Christopher Y. Olivola & Alexander Todorov, "Elected in 100 Milliseconds: Appearance-Based Trait Inferences and Voting", *Journal of Nonverbal Behavior* 34 (2010): 83–110.
- 96 *lebih sedikit nonton TV*: Gabriel Lenz & Chappell Lawson, "Looking the Part: Television Leads Less Informed Citizens to Vote Based on Candidates' Appearance", *American Journal of Political Science* (akan terbit).
- 96 *ketika tak ada tugas tertentu*: Amos Tversky & Daniel Kahneman, "Extensional Versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment", *Psychological Review* 90 (1983): 293–315.
- 98 *Exxon Valdez*: William H. Desvousges *et al.*, "Measuring Natural Resource Damages with Contingent Valuation: Tests of Validity and Reliability", dalam *Contingent Valuation: A Critical Assessment*, ed. Jerry A. Hausman (Amsterdam: North-Holland, 1993), 91–159.
- 99 *merasa tidak adil*: Stanley S. Stevens, *Psychophysics: Introduction to Its Perceptual, Neural, and Social Prospects* (New York: Wiley, 1975).
- 101 *mendeteksi bahwa kedua kata itu bersajak*: Mark S. Seidenberg & Michael K. Tanenhaus, "Orthographic Effects on Rhyme Monitoring", *Journal of Experimental Psychology—Human Learning and Memory* 5 (1979): 546–54.

- 102 *kalimatnya benar (secara harfiah)*: Sam Glucksberg, Patricia Gildea, & Howard G. Bookin, "On Understanding Nonliteral Speech: Can People Ignore Metaphors?" *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior* 21 (1982): 85–98.

9: MENJAWAB PERTANYAAN YANG LEBIH MUDAH

- 106 *jawaban intuitifnya langsung muncul dalam benak*: Satu pendekatan alternatif terhadap heuristik pertimbangan telah diajukan oleh Gerd Gigerenzer, Peter M. Todd, dan ABC Research Group dalam *Heuristics That Make Us Smart* (New York: Oxford University Press, 1999). Mereka menjabarkan prosedur formal "cepat dan hemat" (*fast and frugal*) seperti "Gunakan petunjuk terbaik," yang dalam beberapa keadaan menghasilkan pertimbangan cukup akurat berdasarkan sedikit informasi. Sebagaimana telah ditekankan Gigerenzer, heuristiknya berbeda dengan yang saya dan Amos pelajari, dan dia menekankan akurasi, ketimbang bias yang pasti disebabkan. Sebagian besar riset yang mendukung heuristik cepat dan hemat menggunakan simulasi statistik untuk menunjukkan heuristik itu *bisa* bekerja di beberapa situasi kehidupan nyata, tapi bukti untuk realitas psikologis heuristik tersebut tetap sedikit dan bermasalah. Penemuan paling terkenal yang dikaitkan dengan pendekatan ini adalah heuristik pengenalan, yang digambarkan oleh satu contoh masyhur: seorang subjek yang ditanyai mana di antara dua kota yang lebih besar dan mengenal salah satu kota seharusnya menebak bahwa kota yang dia kenal itu lebih besar. Heuristik pengenalan bekerja lumayan baik jika subjek tahu bahwa kota yang dia kenal itu besar; namun jika dia tahu kota itu kecil, wajar bila dia menebak bahwa kota yang tak dia kenal lebih besar. Bertentangan dengan teorinya, para subjek tak hanya menggunakan petunjuk pengenalan: Daniel M. Oppenheimer, "Not So Fast! (and Not So Frugal!): Rethinking the Recognition Heuristic", *Cognition* 90 (2003): B1–B9. Salah satu kelemahan teorinya adalah bahwa, berdasarkan apa yang kita ketahui mengenai akal budi, heuristik tak perlu hemat. Otak mengolah banyak informasi secara bersamaan, dan akal budi bisa cepat dan akurat tanpa mengabaikan informasi. Selain itu, sudah diketahui sejak hari-hari pertama riset juara catur

- bahwa keahlian tak mesti berupa belajar menggunakan lebih sedikit informasi. Sebaliknya, keahlian lebih sering berupa kemampuan menangani banyak informasi dengan cepat dan efisien.
- 109 *contoh bagus substitusi*: Fritz Strack, Leonard L. Martin, & Norbert Schwarz, "Priming and Communication: Social Determinants of Information Use in Judgments of Life Satisfaction", *European Journal of Social Psychology* 18 (1988): 429–42.
- 110 *mendominasi laporan kebahagiaan*: Topik substitusi lain mencakup kepuasan pernikahan, kepuasan pekerjaan, dan kepuasan waktu luang: Norbert Schwarz, Fritz Strack, & Hans-Peter Mai, "Assimilation and Contrast Effects in Part-Whole Question Sequences: A Conversational Logic Analysis", *Public Opinion Quarterly* 55 (1991): 3–23.
- 110 *mengevaluasi kebahagiaan*: Satu survei lewat telepon yang dilakukan di Jerman mencakup pertanyaan mengenai kebahagiaan umum. Ketika laporan kebahagiaan dikorelasikan dengan cuaca setempat pada waktu wawancara, ditemukan korelasi menonjol. Suasana hati diketahui berubah mengikuti cuaca, dan substitusi menjelaskan efeknya pada laporan kebahagiaan. Namun, versi lain survei lewat telepon mendapat hasil berbeda. Para responden ditanyai mengenai cuaca saat itu sebelum ditanyai mengenai kebahagiaan. Bagi mereka, cuaca tak berpengaruh sama sekali terhadap laporan kebahagiaan! Penyiapan eksplisit cuaca memberi penjelasan terhadap suasana hati mereka, merusak hubungan yang normalnya bakal dibuat antara suasana hati saat itu dan kebahagiaan umum.
- 111 *pandangan Anda mengenai manfaatnya*: Melissa L. Finucane *et al.*, "The Affect Heuristic in Judgments of Risks and Benefits", *Journal of Behavioral Decision Making* 13 (2000): 1–17.

10: HUKUM JUMLAH KECIL

- 117 *"Memang mudah dan... bahan tambahan"*: Howard Wainer & Harris L. Zwerling, "Evidence That Smaller Schools Do Not Improve Student Achievement," *Phi Delta Kappan* 88 (2006): 300–303. Contohnya dibahas oleh Andrew Gelman & Deborah Nolan, *Teaching Statistics: A Bag of Tricks* (New York: Oxford University Press, 2002).

- 122 *berisiko 50% gagal*: Jacob Cohen, "The Statistical Power of Abnormal-Social Psychological Research: A Review", *Journal of Abnormal and Social Psychology* 65 (1962): 145–53.
- 123 *"Belief in the Law of Small Numbers"*: Amos Tversky & Daniel Kahneman, "Belief in the Law of Small Numbers", *Psychological Bulletin* 76 (1971): 105–10.
- 123 *"memperhatikan intuisi statistik... kapan pun bisa"*: Kontras antara intuisi dan perhitungan tampaknya mendahului perbedaan antara Sistem 1 dan 2, tapi kami ketika itu masih jauh dari sudut pandang buku ini. Kami menggunakan *intuisi* untuk mencakup semuanya kecuali perhitungan, sembarang cara informal untuk mencapai suatu kesimpulan.
- 126 *mata-mata Jerman*: William Feller, *Introduction to Probability Theory and Its Applications* (New York: Wiley, 1950).
- 127 *keacakan dalam olahraga bola basket*: Thomas Gilovich, Robert Vallone, and Amos Tversky, "The Hot Hand in Basketball: On the Misperception of Random Sequences", *Cognitive Psychology* 17 (1985): 295–314.

11: JANGKAR

- 133 *volume musik ke 'jangan terlalu keras'*: Robyn Le Boeuf & Eldar Shafir, "The Long and Short of It: Physical Anchoring Effects", *Journal of Behavioral Decision Making* 19 (2006): 393–406.
- 134 *orang yang mengganggu*: Nicholas Epley & Thomas Gilovich, "Putting Adjustment Back in the Anchoring and Adjustment Heuristic: Differential Processing of Self-Generated and Experimenter-Provided Anchors", *Psychological Science* 12 (2001): 391–96.
- 134 *tidak jauh-jauh dari jangkar*: Epley & Gilovich, "The Anchoring-and-Adjustment Heuristic."
- 136 *koherensi asosiatif*: Thomas Mussweiler, "The Use of Category and Exemplar Knowledge in the Solution of Anchoring Tasks", *Journal of Personality and Social Psychology* 78 (2000): 1038– 52.
- 137 *San Francisco Exploratorium*: Karen E. Jacowitz & Daniel Kahneman, "Measures of Anchoring in Estimation Tasks", *Personality and Social Psychology Bulletin* 21 (1995): 1161–66.

- 137 *jaub lebih rendah*: Gregory B. Northcraft & Margaret A. Neale, "Experts, Amateurs, and Real Estate: An Anchoring-and-Adjustment Perspective on Property Pricing Decisions", *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 39 (1987): 84–97. Jangkar tinggi adalah 12% di atas harga tertulis, jangkar rendah 12% di bawah harga itu.
- 139 *melempar sepasang dadu*: Birte Englich, Thomas Mussweiler, & Fritz Strack, "Playing Dice with Criminal Sentences: The Influence of Irrelevant Anchors on Experts' Judicial Decision Making", *Personality and Social Psychology Bulletin* 32 (2006): 188–200.
- 140 *TAK ADA BATAS*: Brian Wansink, Robert J. Kent, & Stephen J. Hoch, "An Anchoring and Adjustment Model of Purchase Quantity Decisions", *Journal of Marketing Research* 35 (1998): 71–81.
- 141 *menolak efek jangkar*: Adam D. Galinsky & Thomas Mussweiler, "First Offers as Anchors: The Role of Perspective-Taking and Negotiator Focus", *Journal of Personality and Social Psychology* 81 (2001): 657–69.
- 141 *jumlah tuntutan ganti rugi*: Untuk demonstrasi eksperimental, lihat Chris Guthrie, Jeffrey J. Rachlinski, & Andrew J. Wistrich, "Judging by Heuristic-Cognitive Illusions in Judicial Decision Making", *Judicature* 86 (2002): 44–50.
- 141 *ganti rugi yang bisa saja lebih kecil*: Greg Pogarsky & Linda Babcock, "Damage Caps, Motivated Anchoring, and Bargaining Impasse", *Journal of Legal Studies* 30 (2001): 143–59.

12: ILMU KETERSEDIAAN

- 145 *"kemudahan memikirkan contoh"*: Amos Tversky & Daniel Kahneman, "Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability", *Cognitive Psychology* 5 (1973): 207–32.
- 147 *sumbangan suami dan istri yang diperkirakan sendiri*: Michael Ross & Fiore Sicoly, "Egocentric Biases in Availability and Attribution", *Journal of Personality and Social Psychology* 37 (1979): 322–36.
- 147 *Satu kemajuan besar*: Schwarz *et al.*, "Ease of Retrieval as Information".
- 149 *peran kemudahan pencarian*: Sabine Stepper & Fritz Strack, "Proprioceptive Determinants of Emotional and Nonemotional Feelings", *Journal of Personality and Social Psychology* 64 (1993): 211–20.
- 150 *dikayangkan perilaku percobaan*: Untuk rangkuman bidang riset ini, lihat

- Rainer Greifeneder, Herbert Bless, & Michel T. Pham, "When Do People Rely on Affective and Cognitive Feelings in Judgment? A Review", *Personality and Social Psychology Review* 15 (2011): 107–41.
- 152 *memengaruhi kesehatan jantung*: Alexander Rotliman & Norbert Schwarz, "Constructing Perceptions of Vulnerability: Personal Relevance and the Use of Experimental Information in Health Judgments", *Personality and Social Psychology Bulletin* 24 (1998): 1053–64.
- 152 *tugas lain yang butuh usaha pada waktu yang sama*: Rainer Greifeneder & Herbert Bless, "Relying on Accessible Content Versus Accessibility Experiences: The Case of Processing Capacity", *Social Cognition* 25 (2007): 853–81.
- 152 *karena habis mengingat pengalaman membahagiakan*: Markus Ruder & Herbert Bless, "Mood and the Reliance on the Ease of Retrieval Heuristic", *Journal of Personality and Social Psychology* 85 (2003): 20–32.
- 152 *nilai di skala depresi rendah*: Rainer Greifeneder & Herbert Bless, "Depression and Reliance on Ease-of-Retrieval Experiences", *European Journal of Social Psychology* 38 (2008): 213–30.
- 152 *baru tahu sedikit mengenai tugas yang dikerjakan*: Chezy Ofir *et al.*, "Memory-Based Store Price Judgments: The Role of Knowledge and Shopping Experience", *Journal of Retailing* 84 (2008): 414–23.
- 152 *pakar sejati*: Eugene M. Caruso, "Use of Experienced Retrieval Ease in Self and Social Judgments", *Journal of Experimental Social Psychology* 44 (2008): 148–55.
- 152 *keyakinan terhadap intuisi tinggi*: Johannes Keller & Herbert Bless, "Predicting Future Affective States: How Ease of Retrieval and Faith in Intuition Moderate the Impact of Activated Content", *European Journal of Social Psychology* 38 (2008): 1–10.
- 152 *jika berkuasa*: Mario Weick & Ana Guinote, "When Subjective Experiences Matter: Power Increases Reliance on the Ease of Retrieval", *Journal of Personality and Social Psychology* 94 (2008): 956–70.

13: KETERSEDIAAN, EMOSI, DAN RISIKO

- 157 *karena kerusakan otak*: Gagasan Damasio dikenal sebagai "hipotesis penanda somatik" dan sudah mendapat dukungan cukup besar:

- Antonio R. Damasio, *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain* (New York: Putnam, 1994). Antonio R. Damasio, "The Somatic Marker Hypothesis and the Possible Functions of the Prefrontal Cortex", *Philosophical Transactions: Biological Sciences* 351 (1996): 141–20.
- 157 *risiko tiap teknologi*: Finucane *et al.*, "The Affect Heuristic in Judgments of Risks and Benefits". Paul Slovic, Melissa Finucane, Ellen Peters, & Donald G. MacGregor, "The Affect Heuristic", dalam Thomas Gilovich, Dale Griffin, & Daniel Kahneman, eds., *Heuristics and Biases* (New York: Cambridge University Press, 2002), 397–420. Paul Slovic, Melissa Finucane, Ellen Peters, & Donald G. MacGregor, "Risk as Analysis and Risk as Feelings: Some Thoughts About Affect, Reason, Risk, and Rationality", *Risk Analysis* 24 (2004): 1–12. Paul Slovic, "Trust, Emotion, Sex, Politics, and Science: Surveying the Risk-Assessment Battlefield", *Risk Analysis* 19 (1999): 689–701.
- 157 *British Toxicology Society*: Slovic, "Trust, Emotion, Sex, Politics, and Science". Teknologi dan zat yang digunakan dalam penelitian ini bukan berbagai alternatif solusi bagi satu masalah saja. Dalam masalah yang realistis, ketika mempertimbangkan berbagai solusi, korelasi antara biaya dan manfaat harus negatif; solusi yang bermanfaat paling besar juga yang paling mahal. Yang menarik adalah apakah orang awam atau pakar bisa gagal mengenali hubungan yang benar dalam kasus-kasus tersebut.
- 158 "menggoyang anjing rasional": Jonathan Haidt, "The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Institutionist Approach to Moral Judgment", *Psychological Review* 108 (2001): 814–34.
- 159 "Risiko' tidak ada": Paul Slovic, *The Perception of Risk* (Sterling, VA: EarthScan, 2000).
- 160 *kucuran ketersediaan*: Timur Kuran & Cass R. Sunstein, "Availability Cascades and Risk Regulation", *Stanford Law Review* 51 (1999): 683–768. CERCLA (Comprehensive Environmental Response, Compensation, and Liability Act) disahkan tahun 1980.
- 163 *tidak ada sikap di antaranya*: Paul Slovic, yang bersaksi untuk para pembudidaya apel di kasus Alar, punya pandangan agak berbeda: "Ketakutan dipicu tayangan 60 Minutes CBS yang berkata bahwa 4.000 anak akan mati karena kanker (tak disebut probabilitasnya)

sambil memperlihatkan gambar-gambar seram anak-anak botak di ruang rawat kanker—dan banyak pernyataan tak akurat lain. Cerita itu juga mengungkap ketidakbecusan EPA dalam menangani dan mengevaluasi keamanan Alar sehingga menghancurkan kepercayaan terhadap kendali peraturan. Karena keadaannya seperti itu, saya pikir tanggapan masyarakat rasional.” (Komunikasi pribadi, 11 Mei 2011.)

14: BIDANG TOM W.

- 172 *"pencinta puisi yang pemalu":* Saya meminjam contoh ini dari Max H. Bazerman & Don A. Moore, *Judgment in Managerial Decision Making* (New York: Wiley, 2008).
- 173 *selalu diberi bobot lebih besar:* Jonathan St. B. T. Evans, "Heuristic and Analytic Processes in Reasoning", *British Journal of Psychology* 75 (1984): 451–68.
- 173 *berefek sebaliknya:* Norbert Schwarz *et al.*, "Base Rates, Representativeness, and the Logic of Conversation: The Contextual Relevance of 'Irrelevant' Information", *Social Cognition* 9 (1991): 67–84.
- 173 *disuruh cemberut:* Alter, Oppenheimer, Epley, & Eyre, "Overcoming Intuition".
- 175 *Aturan Bayes:* Bentuk paling sederhana aturan Bayes adalah bentuk peluang, peluang akhir = peluang awal \times rasio kemungkinan, ketika peluang akhir adalah peluang (rasio probabilitas) untuk dua hipotesis yang bersaing. Pikirkan satu soal diagnosis. Teman Anda mendapat hasil tes positif terkena satu penyakit serius. Penyakitnya langka: hanya 1 yang positif dari 600 kasus yang dites. Tesnya cukup akurat. Rasio kemungkinannya 25:1, yang berarti bahwa probabilitas orang yang terkena penyakit itu mendapat hasil tes positif 25 kali lebih besar daripada probabilitas hasil positif palsu. Hasil tes positif itu menakutkan, tapi peluang teman Anda benar-benar menderita penyakit itu hanya naik dari 1/600 ke 25/600, dan probabilitasnya 4%.

Untuk hipotesis bahwa Tom W. seorang ahli komputer, peluang awal yang berkorespondensi dengan nilai dasar 3% adalah (0,03/0,97 = 0,031). Dengan asumsi rasio kemungkinan 4 (deskripsinya 4 kali lebih mungkin akurat jika Tom W. adalah ahli komputer, dibanding

kalau bukan), peluang akhirnya $4 \times 0,031 = 12,4$. Dari peluang tersebut Anda bisa menghitung bahwa probabilitas posterior Tom W. sebagai ahli komputer sekarang 11% (karena $12,4/112,4 = 0,11$).

15: LINDA: KURANG ITU LEBIH

- 177 *peran heuristik*: Amos Tversky & Daniel Kahneman, "Extensional Versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment", *Psychological Review* 90 (1983), 293–315.
- 180 *"orang kecil dalam kepalaku"*: Stephen Jay Gould, *Bully for Brontosaurus* (New York: Norton, 1991).
- 188 *dilemahkan atau dijelaskan*: Lihat antara lain Ralph Hertwig & Gerd Gigerenzer, "The 'Conjunction Fallacy' Revisited: How Intelligent Inferences Look Like Reasoning Errors", *Journal of Behavioral Decision Making* 12 (1999): 275–305; Ralph Hertwig, Bjoern Benz, & Stefan Krauss, "The Conjunction Fallacy and the Many Meanings of And", *Cognition* 108 (2008): 740–53.
- 189 *menghilangkan perbedaan di antara kami*: Barbara Mellers, Ralph Hertwig, & Daniel Kahneman, "Do Frequency Representations Eliminate Conjunction Effects? An Exercise in Adversarial Collaboration", *Psychological Science* 12 (2001): 269–75.

16: PENYEBAB MENGALAHKAN STATISTIKA

- 191 *Jawaban yang benar adalah 41%*: Dengan menerapkan aturan Bayes dalam bentuk peluang, peluang awal adalah peluang taksi Biru dari nilai dasar, dan rasio kemungkinan adalah rasio probabilitas saksi mengatakan taksinya Biru dan memang Biru, dibagi probabilitas saksi mengatakan taksinya Biru padahal Hijau: peluang akhir = $(0,15/0,85) \times (0,80/0,20) = 0,706$. Peluangnya adalah rasio probabilitas taksi Biru dibagi probabilitas taksi Hijau. Untuk mendapat probabilitas taksi Biru, kita hitung: Probabilitas (Biru) = $0,706/1,706 = 0,41$. Probabilitas taksi Biru adalah 41%.
- 191 *tidak jauh dari jawaban Bayesian*: Amos Tversky & Daniel Kahneman, "Causal Schemas in Judgments Under Uncertainty", dalam *Progress in Social Psychology*, ed. Morris Fishbein (Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1980), 49–72.

- 195 *University of Michigan*: Richard E. Nisbett & Eugene Borgida, "Attribution and the Psychology of Prediction", *Journal of Personality and Social Psychology* 32 (1975): 932–43.
- 196 *tanggung jawabnya lepas*: John M. Darley & Bibb Latane, "Bystander Intervention in Emergencies: Diffusion of Responsibility", *Journal of Personality and Social Psychology* 8 (1968): 377–83.

17: REGRESI KE RATA-RATA

- 207 *bantuan para ahli statistika paling hebat*: Michael Bulmer, *Francis Galton: Pioneer of Heredity and Biometry* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2003).
- 208 *nilai standar*: Para peneliti mengubah tiap skor awal menjadi nilai standar dengan mengurangi rata-rata dan membagi hasilnya dengan simpangan baku. Nilai standar berata-rata nol dan bersimpangan baku 1, bisa dibandingkan lintas variabel (terutama ketika distribusi statistik skor awal sama), dan punya banyak sifat matematis yang baik, yang harus dicari Galton untuk memahami hakikat korelasi dan regresi.
- 208 *korelasi antara orangtua dan anak*: Ini tidak berlaku dalam lingkungan di mana sebagian anak kurang gizi. Perbedaan gizi akan menonjol, proporsi faktor bersama akan berkurang, dan berkurang pula korelasi antara tinggi badan orangtua dan anak (kecuali orangtua anak kurang gizi juga pendek tubuhnya karena kelaparan semasa kecil).
- 209 *tinggi dan berat badan*: Korelasinya dihitung untuk sampel sangat besar dari populasi Amerika Serikat (Gallup-Healthways Well-Being Index).
- 209 *pendapatan dan tingkat pendidikan*: Korelasinya tampak mengesankan, tapi saya kaget ketika dulu mengetahui dari ahli sosiologi Christopher Jencks bahwa jika semua orang mendapat pendidikan yang sama, maka ketidaksetaraan pendapatan (diukur dengan simpangan baku) hanya bakal berkurang sekitar 9%. Rumus yang relevan adalah $\sqrt{(1-r^2)}$, di mana r adalah korelasi.
- 209 *korelasi dan regresi*: Ini benar ketika kedua variabel diukur dengan nilai standar—artinya, tiap nilai diubah dengan menghilangkan rata-rata dan membagi hasilnya dengan simpangan baku.
- 212 *keliru menganggap korelasi belaka sebagai sebab akibat*: Howard Wainer,

"The Most Dangerous Equation", *American Scientist* 95 (2007): 249–56.

18: MENJINAKKAN PREDIKSI INTUITIF

- 221 *jaub lebih moderat*: Bukti regresi standar sebagai solusi optimal untuk masalah prediksi mengasumsikan bahwa kesalahan diberi bobot dengan kuadrat deviasi dari nilai standar. Inilah kriteria *least-square*, yang biasa diterima. Fungsi lain mengarah ke solusi lain.

19: ILUSI PEMAHAMAN

- 231 *sesat pikir naratif*: Nassim Nicholas Taleb, *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable* (New York: Random House, 2007).
- 232 *satu sifat yang dianggap penting*: Lihat Bab 7.
- 232 *melempar bola*: Michael Lewis, *Moneyball: The Art of Winning an Unfair Game* (New York: Norton, 2003).
- 232 *menjual perusahaan itu*: Seth Weintraub, "Excite Passed Up Buying Google for \$750,000 in 1999", *Fortune*, 29 September 2011.
- 236 *pernah merasa berbeda*: Richard E. Nisbett & Timothy D. Wilson, "Telling More Than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes", *Psychological Review* 84 (1977): 231–59.
- 236 *Amerika Serikat dan Uni Soviet*: Baruch Fischhoff & Ruth Beyth, "I Knew It Would Happen: Remembered Probabilities of Once Future Things", *Organizational Behavior and Human Performance* 13 (1975): 1–16.
- 237 *mutu suatu keputusan*: Jonathan Baron & John C. Hershey, "Outcome Bias in Decision Evaluation", *Journal of Personality and Social Psychology* 54 (1988): 569–79.
- 237 *seharusnya menanggung biaya mempekerjakan seorang pengawas*: Kim A. Kamin & Jeffrey Rachlinski, "Ex Post ≠ Ex Ante: Determining Liability in Hindsight", *Law and Human Behavior* 19 (1995): 89–104. Jeffrey J. Rachlinski, "A Positive Psychological Theory of Judging in Hindsight" *University of Chicago Law Review* 65 (1998): 571–625.
- 238 *sepotong informasi intelijen*: Jeffrey Goldberg, "Letter from Washington: Woodward vs. Tenet", *New Yorker*, 21 Mei 2007, 35– 38. Juga: Tim

- Weiner, *Legacy of Ashes: The History of the CIA* (New York: Doubleday, 2007); "Espionage: Inventing the Dots", *Economist*, 3 November 2007, 100.
- 238 *enggan menempuh risiko*: Philip E. Tetlock, "Accountability: The Neglected Social Context of Judgment and Choice", *Research in Organizational Behavior* 7 (1985): 297–332.
- 239 *sebelum memegang jabatan sekarang*: Marianne Bertrand & Antoinette Schoar, "Managing with Style: The Effect of Managers on Firm Policies", *Quarterly Journal of Economics* 118 (2003): 1169–1208. Nick Bloom & John Van Reenen, "Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries", *Quarterly Journal of Economics* 122 (2007): 1351–1408.
- 239 *"Seberapa sering Anda akan mendapati..."*: Saya berutang budi kepada Profesor James H. Steiger dari Vanderbilt University, yang mengembangkan algoritma untuk menjawab pertanyaan tersebut, dengan asumsi-asumsi yang bisa diterima. Analisis Steiger menunjukkan bahwa korelasi 0,20 dan 0,40 berkaitan dengan tingkat pembalikan 43% dan 37%.
- 240 *bukunya yang tajam: The Halo Effect* dipuji sebagai salah satu buku bisnis terbaik pada tahun terbitnya oleh *Financial Times* dan *Wall Street Journal*: Phil Rosenzweig, *The Halo Effect... and the Eight Other Business Delusions That Deceive Managers* (New York: Simon & Schuster, 2007). Lihat juga Paul Olk & Phil Rosenzweig, "The Halo Effect and the Challenge of Management Inquiry: A Dialog Between Phil Rosenzweig and Paul Olk", *Journal of Management Inquiry* 19 (2010): 48–54.
- 241 *"perusahaan visioner"*: James C. Collins & Jerry I. Porras, *Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies* (New York: Harper, 2002).
- 242 *melempar koin*: Malah, walaupun Anda sendiri CEO, prakiraan Anda tak bakal sangat andal; riset ekstensif terhadap *insider trading* menunjukkan bahwa para eksekutif memang mengalahkan pasar kalau memperjualbelikan sahamnya sendiri, tapi margin prestasi tinggi mereka hanya cukup untuk menutupi biaya *trading*. Lihat H. Nejat Seyhun, "The Information Content of Aggregate Insider Trading", *Journal of Business* 61 (1988): 1–24; Josef Lakonishok & Inmoo Lee, "Are Insider Trades Informative?" *Review of Financial Studies* 14

- (2001): 79–111; Zahid Iqbal & Shekar Shetty, "An Investigation of Causality Between Insider Transactions and Stock Returns", *Quarterly Review of Economics and Finance* 42 (2002): 41–57.
- 242 In Search of Excellence: Rosenzweig, *The Halo Effect*.
- 242 "Most Admired Companies": Deniz Anginer, Kenneth L. Fisher, & Meir Statman, "Stocks of Admired Companies and Despised Ones", kertas kerja, 2007.
- 242 *regresi ke rata-rata*: Jason Zweig mengamati bahwa ketiadaan apresiasi terhadap regresi punya dampak merusak bagi perekrutan CEO. Perusahaan yang sedang susah cenderung memilih orang luar, merekrut CEO dari perusahaan yang baru saja untung besar. CEO baru kemudian mendapat pujian, setidaknya sementara, karena perbaikan di perusahaan barunya. (Sementara itu penggantinya di perusahaan lama sekarang kerepotan sehingga para bos barunya percaya mereka sudah mempekerjakan "orang yang tepat".) Kapan pun seorang CEO pindah perusahaan, perusahaan baru harus mengompensasi sahamnya di perusahaan, menetapkan dasar untuk kompensasi masa depan yang tak berhubungan dengan prestasi di perusahaan baru. Puluhan ribu dolar kompensasi diberikan untuk prestasi "pribadi" yang utamanya didorong oleh regresi dan efek halo (komunikasi pribadi, 29 Desember 2009).

20: ILUSI VALIDITAS

- 249 *kesimpulan mengejutkan itu*: Brad M. Barber & Terrance Odean, "Trading Is Hazardous to Your Wealth: The Common Stock Investment Performance of Individual Investors", *Journal of Finance* 55 (2002): 773–806.
- 250 *laki-laki jauh lebih sering bertindak mengikuti gagasan tak berguna*: Brad M. Barber & Terrance Odean, "Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment", *Quarterly Journal of Economics* 116 (2006): 261–92.
- 251 *menjual "pemenang"*: "Efek disposisi" ini dibahas lebih jauh di Bab 32.
- 251 *menanggapi berita*: Brad M. Barber & Terrance Odean, "All That Glitters: The Effect of Attention and News on the Buying Behavior of Individual and Institutional Investors", *Review of Financial Studies* 21 (2008): 785–818.

- 251 *kekayaan cukup banyak dari amatir*: Riset jual beli saham di Taiwan menyimpulkan bahwa transfer kekayaan dari individu ke lembaga keuangan mencapai 2,2% GDP: Brad M. Barber, Yi-Tsung Lee, Yu-Jane Liu, & Terrance Odean, "Just How Much Do Individual Investors Lose by Trading?" *Review of Financial Studies* 22 (2009): 609–32.
- 252 *berprestasi di bawah rata-rata*: John C. Bogle, *Common Sense on Mutual Funds: New Imperatives for the Intelligent Investor* (New York: Wiley, 2000), 213.
- 252 *perbedaan keahlian yang bertahan lama*: Mark Grinblatt & Sheridan Titman, "The Persistence of Mutual Fund Performance", *Journal of Finance* 42 (1992): 1977–84. Edwin J. Elton *et al.*, "The Persistence of Risk-Adjusted Mutual Fund Performance", *Journal of Business* 52 (1997): 1–33. Edwin Elton *et al.*, "Efficiency With Costly Information: A Re-interpretation of Evidence from Managed Portfolios", *Review of Financial Studies* 6 (1993): 1–21.
- 257 *"Pada zaman spesialisasi akademis sangat tajam ini"*: Philip E. Tetlock, *Expert Political Judgment: How Good Is It? How Can We Know?* (Princeton: Princeton University Press, 2005), 233.

21: INTUISI VS. FORMULA

- 262 *"Tidak ada kontroversi lain"*: Paul Meehl, "Causes and Effects of My Disturbing Little Book", *Journal of Personality Assessment* 50 (1986): 370–75.
- 263 *sepuluh kali lipat, bahkan lebih*: Selama musim lelang 1990–1991, misalnya, harga satu krat Château Latour 1960 di London rata-rata \$464; satu krat produk 1961 (salah satu yang paling bagus) rata-rata \$5,432.
- 264 *Ahli radiologi berpengalaman*: Paul J. Hoffman, Paul Slovic, & Leonard G. Rorer, "An Analysis-of-Variance Model for the Assessment of Configural Cue Utilization in Clinical Judgment", *Psychological Bulletin* 69 (1968): 338–39.
- 264 *audit internal korporat*: Paul R. Brown, "Independent Auditor Judgment in the Evaluation of Internal Audit Functions", *Journal of Accounting Research* 21 (1983): 444–55.

- 364 41 penelitian terpisah: James Shanteau, "Psychological Characteristics and Strategies of Expert Decision Makers", *Acta Psychologica* 68 (1988): 203–15.
- 265 waktu yang berlalu antar jam istirahat makan: Danziger, Levav, & Avnaim-Pesso, "Extraneous Factors in Judicial Decisions".
- 265 merusak validitas prediksi: Richard A. DeVaul *et al.*, "Medical-School Performance of Initially Rejected Students", *JAMA* 257 (1987): 47–51. Jason Dana & Robyn M. Dawes, "Belief in the Unstructured Interview: The Persistence of an Illusion", kertas kerja, Department of Psychology, University of Pennsylvania, 2011. William M. Grove *et al.*, "Clinical Versus Mechanical Prediction: A Meta-Analysis," *Psychological Assessment* 12 (2000): 19–30.
- 266 artikel terkenal Robyn Dawes: Robyn M. Dawes, "The Robust Beauty of Improper Linear Models in Decision Making", *American Psychologist* 34 (1979): 571–82.
- 266 tak terpengaruh kebetulan pada pengambilan sampel: Jason Dana & Robyn M. Dawes, "The Superiority of Simple Alternatives to Regression for Social Science Predictions", *Journal of Educational and Behavioral Statistics* 29 (2004): 317–31.
- 267 Dr. Apgar: Virginia Apgar, "A Proposal for a New Method of Evaluation of the Newborn Infant", *Current Researches in Anesthesia and Analgesia* 32 (1953): 260–67. Mieczyslaw Finster & Margaret Wood, "The Apgar Score Has Survived the Test of Time", *Anesthesiology* 102 (2005): 855–57.
- 267 kebaikan daftar cek: Atul Gawande, *The Checklist Manifesto: How to Get Things Right* (New York: Metropolitan Books, 2009).
- 269 buah organik: Paul Rozin, "The Meaning of 'Natural': Process More Important than Content", *Psychological Science* 16 (2005): 652–58.

22: INTUISI PAKAR: KAPAN KITA BISA MEMERCAYAINYA?

- 276 diawasi seorang penengah: Mellers, Hertwig, and Kahneman, "Do Frequency Representations Eliminate Conjunction Effects?"
- 277 mengusung posisi itu: Klein, *Sources of Power*.
- 278 kouros: Getty Museum di Los Angeles mendatangkan para pakar dunia patung Yunani untuk melihat satu *kouros*—patung marmer

anak laki-laki sedang melangkah—yang akan dibeli. Satu demi satu pakar bereaksi dengan apa yang disebut "rasa jijik intuitif"—firasat kuat bahwa *kouros* itu bukan berumur 2.500 tahun melainkan barang palsu modern. Tak seorang pakar pun yang bisa langsung mengatakan mengapa mereka berpikir patung itu palsu. Sebaik-baiknya alasan yang bisa mereka dapatkan adalah keluhan dari seorang ahli sejarah Italia bahwa sesuatu—dia tak tahu pasti apa—"kelihatannya salah" dengan kuku jari patung itu. Seorang pakar terkenal Amerika berkata bahwa yang pertama terpikir olehnya adalah kata *segar*, dan seorang pakar Yunani tegas-tegas mengatakan, "Siapa pun yang pernah melihat patung yang baru digali dari dalam tanah bisa berkata bahwa yang itu belum pernah terkubur dalam tanah." Ketidadaan kesepakatan untuk alasan bagi kesimpulan yang sama itu mencolok dan cukup mencurigakan.

- 280 *dikagumi sebagai pahlawan*: Simon ialah salah seorang figur intelektual raksasa abad kedua puluh. Dia menulis karya klasik mengenai pembuatan keputusan di organisasi selagi masih berumur duapuluhan, dan di antara banyak prestasi lain, dia menjadi salah seorang pendiri bidang kecerdasan buatan, pemimpin dalam ilmu kognitif, peneliti berpengaruh terhadap proses penemuan sains, pelopor ekonomi perilaku, dan hampir secara kebetulan, penerima Hadiah Nobel ekonomi.
- 280 *"tak kurang tak lebih, adalah pengenalan"*: Simon, "What Is an Explanation of Behavior?" David G. Myers, *Intuition: Its Powers and Perils* (New Haven: Yale University Press, 2002), 56.
- 280 *"tanpa mengetahui bagaimana dia tahu"*: Seymour Epstein, "Demystifying Intuition: What It Is, What It Does, How It Does It", *Psychological Inquiry* 21 (2010): 295–312.
- 282 *10.000 jam*: Foer, *Moonwalking with Einstein*.

23: PANDANGAN DARI LUAR

- 294 *pandangan dari dalam dan pandangan dari luar*: Label-label ini sering disalahartikan. Banyak penulis percaya bahwa istilah yang benar adalah "pandangan orang dalam" dan "pandangan orang luar", yang tidak dekat dengan apa yang kami pikirkan.
- 294 *mencapai jawaban yang berbeda-beda*: Dan Lovallo & Daniel

- Kahneman, "Timid Choices and Bold Forecasts: A Cognitive Perspective on Risk Taking", *Management Science* 39 (1993): 17–31.
- Daniel Kahneman & Dan Lovallo, "Delusions of Success: How Optimism Undermines Executives' Decisions", *Harvard Business Review* 81 (2003): 56–63.
- 296 *Informasi statistik "hambar"*: Richard E. Nisbett & Lee D. Ross, *Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgment* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1980).
- 297 *tidak manusiawinya prosedur*: Untuk contoh keraguan terhadap kedokteran berbasis bukti, lihat Jerome Groopman, *How Doctors Think* (New York: Mariner Books, 2008), 6.
- 297 *sesat pikir perencanaan*: Daniel Kahneman & Amos Tversky, "Intuitive Prediction: Biases and Corrective Procedures", *Management Science* 12 (1979): 313–27.
- 297 *gedung baru Parlemen Skotlandia*: Rt. Hon. The Lord Frasar of Carmyllie, "The Holyrood Inquiry, Final Report", 8 September 2004, www.holyroodinquiry.org/FINAL_report/report.htm.
- 298 *tidak menjadi makin mengandalkannya*: Brent Flyvbjerg, Mette K. Skamris Holm, & Søren L. Buhl, "How (In)accurate Are Demand Forecasts in Public Works Projects?" *Journal of the American Planning Association* 71 (2005): 131–46.
- 298 *survei terhadap pemilik rumah Amerika*: "2002 Cost vs. Value Report", *Remodeling*, 20 November 2002.
- 298 *waktu penyelesaian molor*: Brent Flyvbjerg, "From Nobel Prize to Project Management: Getting Risks Right", *Project Management Journal* 37 (2006): 5–15.
- 302 *sesat pikir biaya terpendam*: Hal R. Arkes & Catherine Blumer, "The Psychology of Sunk Cost", *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 35 (1985): 124–40. Hal R. Arkes & Peter Ayton, "The Sunk Cost and Concorde Effects: Are Humans Less Rational Than Lower Animals?" *Psychological Bulletin* 125 (1998): 591–600.

24: MOTOR KAPITALISME

- 304 *Anda sudah merasa beruntung*: Miriam A. Mosing *et al.*, "Genetic and Environmental Influences on Optimism and Its Relationship to

- Mental and Self-Rated Health: A Study of Aging Twins", *Behavior Genetics* 39 (2009): 597–604. David Snowdon, *Aging with Grace: What the Nun Study Teaches Us About Leading Longer, Healthier, and More Meaningful Lives* (New York: Bantam Books, 2001).
- 304 sisi baik segala sesuatu: Elaine Fox, Anna Ridgewell, & Chris Ashwin, "Looking on the Bright Side: Biased Attention and the Human Serotonin Transporter Gene", *Proceedings of the Royal Society B* 276 (2009): 1747–51.
- 305 "kemenangan harapan atas pengalaman": Manju Puri & David T. Robinson, "Optimism and Economic Choice", *Journal of Financial Economics* 86 (2007): 71–99.
- 305 lebih sanguin daripada manajer tingkat menengah: Lowell W. Busenitz & Jay B. Barney, "Differences Between Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision-Making", *Journal of Business Venturing* 12 (1997): 9–30.
- 305 kekaguman orang lain: Para wiraswasta yang telah gagal masih percaya diri karena keyakinan yang mungkin keliru bahwa mereka telah belajar banyak dari pengalaman. Gavin Cassar & Justin Craig, "An Investigation of Hindsight Bias in Nascent Venture Activity", *Journal of Business Venturing* 24 (2009): 149–64.
- 305 berpengaruh paling besar terhadap kehidupan orang lain: Keith M. Hmieleski & Robert A. Baron, "Entrepreneurs' Optimism and New Venture Performance: A Social Cognitive Perspective", *Academy of Management Journal* 52 (2009): 473–88. Matthew L. A. Hayward, Dean A. Shepherd, and Dale Griffin, "A Hubris Theory of Entrepreneurship", *Management Science* 52 (2006): 160–72.
- 306 peluang mereka gagal adalah nol: Arnold C. Cooper, Carolyn Y. Woo, & William C. Dunkelberg, "Entrepreneurs' Perceived Chances for Success", *Journal of Business Venturing* 3 (1988): 97–108.
- 307 peringkat terendah: Thomas Åstebro & Samir Elhedhli, "The Effectiveness of Simple Decision Heuristics: Forecasting Commercial Success for Early-Stage Ventures", *Management Science* 52 (2006): 395–409.
- 307 tersebar luas, keras kepala, dan mahal: Thomas Åstebro, "The Return to Independent Invention: Evidence of Unrealistic Optimism, Risk Seeking or Skewness Loving?" *Economic Journal* 113 (2003): 226–39.

- 307 *bertaruh uang atas keyakinan itu*: Eleanor F. Williams & Thomas
Gilovich, "Do People Really Believe They Are Above Average?"
Journal of Experimental Social Psychology 44 (2008): 1121–28.
- 308 "*hipotesis keangkuhan*": Richard Roll, "The Hubris Hypothesis of
Corporate Takeovers", *Journal of Business* 59 (1986): 197–216, bagian
1. Artikel hebat ini menyajikan analisis perilaku terhadap merger dan
akuisisi yang meninggalkan asumsi rasionalitas, lama sebelum analisis
semacam itu populer.
- 308 "*merger yang merusak nilai*": Ulrike Malmendier & Geoffrey Tate,
"Who Makes Acquisitions? CEO Overconfidence and the Market's
Reaction", *Journal of Financial Economics* 89 (2008): 20–43.
- 309 "*melakukan manajemen pendapatan*": Ulrike Malmendier & Geoffrey
Tate, "Superstar CEOs", *Quarterly Journal of Economics* 124 (2009),
1593–1638.
- 310 *dari menganggap hebat diri sendiri menjadi satu bias kognitif*: Paul
D. Windschitl, Jason P. Rose, Michael T. Stalkfleet, & Andrew R.
Smith, "Are People Excessive or Judicious in Their Egocentrism? A
Modeling Approach to Understanding Bias and Accuracy in People's
Optimism", *Journal of Personality and Social Psychology* 95 (2008):
252–73.
- 312 *hasil rata-rata semuanya adalah rugi*: Satu bentuk pengabaian per-
saingan telah diamati juga pada waktu yang dipilih para penjual di
eBay untuk mengakhiri lelang. Pertanyaan yang mudah: Kapanakah
jumlah penawar paling besar? Jawaban: sekitar pukul 7 malam waktu
Amerika Serikat Timur. Pertanyaan yang harus dijawab para penjual
lebih sukar: Mengingat banyaknya penjual lain mengakhiri lelang
pada jam-jam puncak, kapanakah akan ada paling banyak penawar
yang melihat lelang saya? Jawabannya: sekitar tengah hari, ketika
jumlah penawar itu besar dibanding jumlah penjual. Para penjual
yang ingat persaingan dan menghindari waktu sibuk mendapat harga
lebih tinggi. Uri Simonsohn, "eBay's Crowded Evenings: Competition
Neglect in Market Entry Decisions", *Management Science* 56 (2010):
1060–73.
- 314 "*diagnosis antemortem*": Eta S. Berner & Mark L. Graber, "Overcon-
fidence as a Cause of Diagnostic Error in Medicine", *American Jour-
nal of Medicine* 121 (2008): S2–S23.

- 315 "mengungkap ketidakpastian kepada pasien": Pat Croskerry & Geoff Norman, "Overconfidence in Clinical Decision Making", *American Journal of Medicine* 121 (2008): S24–S29.
- 315 *latar belakang pengambilan risiko*: Kahneman & Lovallo, "Timid Choices and Bold Forecasts".
- 316 *Royal Dutch Shell*: J. Edward Russo & Paul J. H. Schoemaker, "Managing Overconfidence", *Sloan Management Review* 33 (1992): 7–17.

25: KEKELIRUAN-KEKELIRUAN BERNOULLI

- 322 Mathematical Psychology: Clyde H. Coombs, Robyn M. Dawes, & Amos Tversky, *Mathematical Psychology: An Elementary Introduction* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1970).
- 325 *pada orang kaya dan orang miskin*: Aturan ini berlaku kepada banyak dimensi sensasi dan persepsi. Namanya Hukum Weber, dari nama ahli fisiologi Jerman Ernst Heinrich Weber, yang menemukannya. Fechner menggunakan Hukum Weber untuk menurunkan fungsi logaritmik psikofisika.
- 326 *\$10 juta dan \$100 juta*: Intuisi Bernoulli tepat, dan para ahli ekonomi masih menggunakan logaritma pendapatan atau kekayaan di banyak konteks. Contoh, ketika Angus Deaton membandingkan kepuasan hidup rata-rata penduduk banyak negara dengan Produk Domestik Bruto (PDB) negara-negara tersebut, dia menggunakan logaritma PDB sebagai pengukur pendapatan. Ternyata hubungannya sangat erat: penduduk negara dengan PDB tinggi jauh lebih puas dengan kualitas hidup mereka dibanding penduduk negara miskin, dan pelipatgandaan pendapatan menghasilkan penambahan kepuasan yang hampir sama di negara kaya maupun miskin.
- 328 "*paradoks St. Petersburg*": Nicholas Bernoulli, seorang sepupu Daniel Bernoulli, mengajukan pertanyaan yang bisa disadur bebas sebagai berikut: "Anda diajak ikut permainan melempar koin berulang-ulang. Anda mendapat \$2 jika sesudah koin dilempar sisi yang berada di atas adalah angka, dan hadiah itu berlipat ganda pada tiap lemparan berikutnya yang menunjukkan angka juga. Permainan berakhir jika gambar muncul. Berapa yang bakal Anda bayar untuk dapat bermain?" Orang tidak menganggap pertaruhan itu layak di-

bayar lebih daripada beberapa dolar, walau nilai harapannya tak terhingga—karena hadiahnya terus membesar, nilai harapan tiap lemparan \$1 sampai tak terhingga. Namun, utilitas hadiah membesar jauh lebih lambat, sehingga menjelaskan mengapa permainan itu tak menarik.

- 331 *"riwayat kekayaan orang"*: Faktor-faktor lain turut menyebabkan panjang umurnya teori Bernoulli. Salah satunya, merumuskan pilihan dalam pertaruhan dengan keuntungan atau campuran untung-rugi itu wajar. Tak banyak orang yang berpikir mengenai pilihan yang serba buruk, walau kita bukan orang pertama yang mengamati sikap mencari risiko. Fakta lain yang mendukung teori Bernoulli adalah berpikir dengan keadaan final kekayaan dan mengabaikan masa lalu sering merupakan tindakan yang sangat rasional. Ahli ekonomi secara tradisional memperhatikan pilihan rasional, dan model Bernoulli cocok dengan tujuan mereka.

26: TEORI PROSPEK

- 333 *nilai subjektif kekayaan*: Stanley S. Stevens, "To Honor Fechner and Repeal His Law", *Science* 133 (1961): 80–86. Stevens, *Psychophysics*.
- 338 *Tiga prinsip*: Ketika menulis kalimat ini saya teringat bahwa grafik fungsi nilai sudah digunakan sebagai lambang. Tiap penerima Hadiah Nobel mendapat sertifikat individual dengan gambar khas, yang saya anggap dipilih oleh panitia pemberi hadiah. Ilustrasi saya adalah lukisan artistik Gambar 10.
- 340 *"Rasio ketidaksukaan rugi"*: Rasio ketidaksukaan rugi sering ditemukan dalam kisaran 1,5 sampai 2,5: Nathan Novemsky & Daniel Kahneman, "The Boundaries of Loss Aversion", *Journal of Marketing Research* 42 (2005): 119–28.
- 342 *reaksi emosional mereka terhadap kerugian*: Peter Sokol-Hessner *et al.*, "Thinking Like a Trader Selectively Reduces Individuals' Loss Aversion", *PNAS* 106 (2009): 5035–40.
- 342 *Teorema Rabin*: Selama beberapa tahun berturut-turut, saya memberi kuliah tamu di kelas pengantar keuangan kolega saya Burton Malkiel. Saya membahas tak masuk akal nya teori Bernoulli tiap tahun. Saya memperhatikan perubahan pada sikap kolega saya ketika saya pertama

kali menyebut bukti Rabin. Dia sekarang siap menerima kesimpulan itu jauh lebih serius daripada dulu. Argumen matematika punya kualitas kepastian yang lebih meyakinkan dibanding yang terasa oleh akal sehat. Ahli ekonomi lumayan peka terhadap kelebihan tersebut.

342 *menolak pertarungan berikut*: Intuisi terhadap buktinya bisa digambarkan dengan contoh. Umpama kekayaan seseorang adalah W , dan dia menolak pertarungan dengan peluang sama besar untuk mendapat \$11 atau kehilangan \$10. Jika grafik fungsi utilitas kekayaan cekung (melengkung ke bawah), preferensi itu menyiratkan bahwa nilai \$1 menurun di atas 9% melintasi interval \$21! Itu penurunan yang sangat tajam dan efeknya meningkat terus selagi pertarungan menjadi makin ekstrem.

342 *"Pengacara payah pun"*: Matthew Rabin, "Risk Aversion and Expected-Utility Theory: A Calibration Theorem", *Econometrica* 68 (2000): 1281–92. Matthew Rabin & Richard H. Thaler, "Anomalies: Risk Aversion", *Journal of Economic Perspectives* 15 (2001): 219–32.

345 *ahli ekonomi dan psikologi*: Beberapa orang telah menggagas versi-versi teori penyesalan yang dibangun di atas gagasan bahwa orang mampu mengantisipasi bagaimana pengalaman masa depan mereka akan dipengaruhi pilihan yang tak diambil atau tak terwujud: David E. Bell, "Regret in Decision Making Under Uncertainty", *Operations Research* 30 (1982): 961–81. Graham Loomes & Robert Sugden, "Regret Theory: An Alternative to Rational Choice Under Uncertainty", *Economic Journal* 92 (1982): 805–25. Barbara A. Mellers, "Choice and the Relative Pleasure of Consequences", *Psychological Bulletin* 126 (2000): 910–24. Barbara A. Mellers, Alan Schwartz, & Ilana Ritov, "Emotion-Based Choice", *Journal of Experimental Psychology—General* 128 (1999): 332–45. Pilihan pembuat keputusan antara berbagai pertarungan bergantung kepada apakah mereka berharap tahu hasil pertarungan yang tak dipilih. Ilana Ritov, "Probability of Regret: Anticipation of Uncertainty Resolution in Choice", *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 66 (1996): 228–36.

27: EFEK PUSAKA

348 *Yang hilang dari gambar itu*: Analisis teoretis yang mengasumsikan ketidaksukaan rugi memprediksi lekukan mencolok di kurva

- ketidakpedulian pada titik rujukan: Amos Tversky & Daniel Kahneman, "Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model", *Quarterly Journal of Economics* 106 (1991): 1039–61. Jack Knetsch mengamati lekukan itu dalam studi eksperimental: "Preferences and Nonreversibility of Indifference Curves", *Journal of Economic Behavior & Organization* 17 (1992): 131–39.
- 349 *sesudah satu tahun*: Alan B. Krueger & Andreas Mueller, "Job Search and Job Finding in a Period of Mass Unemployment: Evidence from High-Frequency Longitudinal Data", kertas kerja, Princeton University Industrial Relations Section, Januari 2011.
- 352 *tak memiliki botol itu*: Secara teknis, teori tersebut memperkenalkan harga beli sedikit lebih rendah daripada harga jual karena apa yang oleh para ahli ekonomi disebut "efek pendapatan": Pembeli dan penjual tak sama kaya, karena penjual punya satu botol ekstra. Namun, efeknya dalam kasus ini bisa diabaikan karena \$50 hanyalah sebagian kecil kekayaan si profesor. Teori bakal memprediksi bahwa efek pendapatan ini tak bakal mengubah kesediaannya membayar satu sen pun.
- 352 *kiranya bingung dengan keadaan itu*: Ahli ekonomi Alan Krueger melaporkan satu studi yang dia lakukan ketika mengajak ayahnya menonton Super Bowl: "Kami bertanya kepada penggemar yang sudah memenangkan hak membeli dua tiket seharga masing-masing \$325 atau \$400 dalam lotre, apakah mereka bakal bersedia membayar harga normal \$3,000 per tiket jika mereka tak menang lotre dan apakah mereka mau menjual tiket mereka kalau orang menawarkan dengan harga \$3,000 per tiket. Sebanyak 94 persen bilang mereka tak bakal membeli tiket dengan harga \$3,000, dan 92 persen berkata tak akan menjual dengan harga itu." Dia menyimpulkan "rasionalitas hanya sedikit ditemukan di Super Bowl." Alan B. Krueger, "Supply and Demand: An Economist Goes to the Super Bowl", *Milken Institute Review: A Journal of Economic Policy* 3 (2001): 22–29.
- 353 *kehilangan sebotol wine bagus*: Tepatnya, ketidaksukaan rugi merujuk kepada antisipasi rasa senang dan sakit, yang menentukan pilihan. Antisipasi itu bisa keliru di beberapa kasus. Deborah A. Kermer *et al.*, "Loss Aversion Is an Affective Forecasting Error", *Psychological Science* 17 (2006): 649–53.

- 353 *transaksi-transaksi pasar*: Novemsky & Kahneman, "The Boundaries of Loss Aversion".
- 355 *separuh dari semua keping akan berpindah tangan*: Bayangkan semua peserta diurutkan berdasarkan nilai penukaran yang mereka pegang. Sekarang berikan keping-keping secara acak kepada separuh dari semua individu di barisan. Separuh barisan depan tidak akan punya keping, dan separuh barisan belakang akan memegang satu keping. Orang-orang itu (separuh dari total) diharapkan berpindah dengan bertukar tempat dengan orang lain, supaya pada akhirnya tiap orang di setengah paling depan barisan memegang keping, dan di belakangnya tak ada yang memegang keping.
- 356 *pencitraan otak*: Brian Knutson *et al.*, "Neural Antecedents of the Endowment Effect", *Neuron* 58 (2008): 814–22. Brian Knutson & Stephanie M. Greer, "Anticipatory Affect: Neural Correlates and Consequences for Choice", *Philosophical Transactions of the Royal Society B* 363 (2008): 3771–86.
- 356 *keputusan berisiko dan tanpa risiko*: Rangkuman harga risiko, berdasarkan "data internasional dari 16 negara selama 100 tahun lebih", menghasilkan perkiraan 2,3, "cocok sekali dengan perkiraan yang didapat dalam metodologi percobaan laboratorium mengenai pembuatan keputusan individual": Moshe Levy, "Loss Aversion and the Price of Risk", *Quantitative Finance* 10 (2010): 1009–22.
- 356 *efek kenaikan harga*: Miles O. Bidwel, Bruce X. Wang, & J. Douglas Zona, "An Analysis of Asymmetric Demand Response to Price Changes: The Case of Local Telephone Calls", *Journal of Regulatory Economics* 8 (1995): 285–98. Bruce G. S. Hardie, Eric J. Johnson, & Peter S. Fader, "Modeling Loss Aversion and Reference Dependence Effects on Brand Choice", *Marketing Science* 12 (1993): 378–94.
- 357 *menggambarkan kekuatan konsep-konsep itu*: Colin Camerer, "Three Cheers—Psychological, Theoretical, Empirical—for Loss Aversion", *Journal of Marketing Research* 42 (2005): 129–33. Colin F. Camerer, "Prospect Theory in the Wild: Evidence from the Field", dalam *Choices, Values, and Frames*, ed. Daniel Kahneman & Amos Tversky (New York: Russell Sage Foundation, 2000), 288–300.
- 357 *kondominium di Boston*: David Genesove & Christopher Mayer, "Loss Aversion and Seller Behavior: Evidence from the Housing Market", *Quarterly Journal of Economics* 116 (2001): 1233–60.

- 358 *pengaruh besar pengalaman jual beli*: John A. List, "Does Market Experience Eliminate Market Anomalies?" *Quarterly Journal of Economics* 118 (2003): 47–71.
- 358 *Jack Knetsch juga*: Jack L. Knetsch, "The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves", *American Economic Review* 79 (1989): 1277–84.
- 358 *perdebatan yang terus berlangsung mengenai efek pusaka*: Charles R. Plott & Kathryn Zeiler, "The Willingness to Pay–Willingness to Accept Gap, the 'Endowment Effect,' Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations", *American Economic Review* 95 (2005): 530–45. Charles Plott, seorang ahli ekonomi eksperimental terkemuka, telah sangat skeptis terhadap efek pusaka dan mencoba menunjukkan bahwa efek pusaka bukan "aspek fundamental preferensi manusia" melainkan hasil teknik yang rendah mutunya. Plott & Zeiler percaya bahwa peserta percobaan yang menunjukkan efek pusaka mengalami kesalahpahaman mengenai nilai-nilai sejati mereka, dan mereka memodifikasi prosedur percobaan asli untuk menghilangkan kesalahpahaman. Mereka membuat prosedur latihan rumit ketika peserta percobaan mengalami peran pembeli dan penjual, dan diajari secara eksplisit untuk memikirkan nilai sejati. Sebagaimana diperkirakan, efek pusaka hilang. Plott & Zeiler memandang metode mereka sebagai perbaikan teknik yang penting. Para psikolog bakal menganggap metode itu sangat kurang sempurna, karena menyampaikan pesan mengenai perilaku yang dianggap pantas kepada peserta, yaitu yang cocok dengan teori pelaku percobaan. Versi Plott & Zeiler atas percobaan jual beli Knetsch juga bias karena tak memperkenankan pemilik barang memiliki barang secara fisik, yang penting bagi efek pusaka. Lihat Charles R. Plott & Kathryn Zeiler, "Exchange Asymmetries Incorrectly Interpreted as Evidence of Endowment Effect Theory and Prospect Theory?" *American Economic Review* 97 (2007): 1449–66. Boleh jadi ada jalan buntu di sini karena tiap pihak menolak metode lawannya.
- 359 *kaum miskin*: Dalam studi mengenai pembuatan keputusan dalam keadaan kemiskinan, Eldar Shafir, Sendhil Mullainathan, dan para kolega telah mengamati contoh-contoh lain ketika kemiskinan mendorong perilaku ekonomi yang dalam beberapa hal lebih realistis dan

lebih rasional daripada yang dilakukan orang-orang lebih makmur. Orang miskin lebih mungkin menanggapi hasil nyata dibanding penjabarannya. Marianne Bertrand, Sendhil Mullainathan, & Eldar Shafir, "Behavioral Economics and Marketing in Aid of Decision Making Among the Poor", *Journal of Public Policy & Marketing* 25 (2006): 8–23.

- 359 *di Amerika Serikat dan Inggris*: Kesimpulan bahwa uang yang dikeluarkan untuk pembelian tak dialami sebagai kerugian lebih berlaku bagi orang yang relatif makmur. Kuncinya boleh jadi adalah apakah Anda sadar bahwa ketika membeli satu barang, Anda tak akan tak bisa membeli barang lain. Novemsky & Kahneman, "The Boundaries of Loss Aversion". Ian Bateman *et al.*, "Testing Competing Models of Loss Aversion: An Adversarial Collaboration", *Journal of Public Economics* 89 (2005): 1561–80.

28: PERISTIWA BURUK

- 362 *Detak jantung Anda mencepat*: Paul J. Whalen *et al.*, "Human Amygdala Responsivity to Masked Fearful Eye Whites", *Science* 306 (2004): 2061. Individu dengan pembengkakan fokal pada amigdala menunjukkan sedikit atau tanpa ketidaksukaan rugi pada pilihan berisiko: Benedetto De Martino, Colin F. Camerer, & Ralph Adolphs, "Amygdala Damage Eliminates Monetary Loss Aversion", *PNAS* 107 (2010): 3788–92.
- 362 *melangkahi korteks visual*: Joseph LeDoux, *The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life* (New York: Touchstone, 1996).
- 362 *diolah lebih cepat*: Elaine Fox *et al.*, "Facial Expressions of Emotion: Are Angry Faces Detected More Efficiently?" *Cognition & Emotion* 14 (2000): 61–92.
- 363 *"mencolok" di tengah kerumunan*: Christine Hansen & Randal Hansen, "Finding the Face in the Crowd: An Anger Superiority Effect", *Journal of Personality and Social Psychology* 54 (1988): 917–24.
- 363 *"bisa diterima/tak bisa diterima"*: Jos J. A. Van Berkum *et al.*, "Right or Wrong? The Brain's Fast Response to Morally Objectionable Statements", *Psychological Science* 20 (2009): 1092–99.

- 363 *keunggulan negativitas*: Paul Rozin & Edward B. Royzman,
 "Negativity Bias, Negativity Dominance, and Contagion", *Personality
 and Social Psychology Review* 5 (2001): 296–320.
- 363 *lebih sukar diubah daripada yang baik*: Roy F. Baumeister, Ellen
 Bratslavsky, Catrin Finkenauer, & Kathleen D. Vohs, "Bad Is Stronger
 Than Good", *Review of General Psychology* 5 (2001): 323.
- 364 *perbaikan keadaan yang penting secara biologis*: Michel Cabanac,
 "Pleasure: The Common Currency", *Journal of Theoretical Biology* 155
 (1992): 173–200.
- 364 *dua motif itu tak sama kuat*: Chip Heath, Richard P. Larrick, &
 George Wu, "Goals as Reference Points", *Cognitive Psychology* 38
 (1999): 79–109.
- 365 *calon penumpang yang kebujaan*: Colin Camerer, Linda Babcock,
 George Loewenstein, & Richard Thaler, "Labor Supply of New York
 City Cabdrivers: One Day at a Time", *Quarterly Journal of Economics*
 112 (1997): 407–41. Kesimpulan riset ini telah dipertanyakan: Henry
 S. Farber, "Is Tomorrow Another Day? The Labor Supply of New
 York Cab Drivers", NBER Working Paper 9706, 2003. Serangkaian
 studi atas kurir bersepeda di Zurich memberi bukti kuat untuk
 efek tujuan, sejalan dengan studi sopir taksi: Ernst Fehr & Lorenz
 Goette, "Do Workers Work More if Wages Are High? Evidence
 from a Randomized Field Experiment", *American Economic Review*
 97 (2007): 298–317.
- 366 *menjadi titik rujukan*: Daniel Kahneman, "Reference Points, Anchors,
 Norms, and Mixed Feelings", *Organizational Behavior and Human
 Decision Processes* 51 (1992): 296–312.
- 367 *"pemilik hampir selalu menang bertarung"*: John Alcock, *Animal
 Behavior: An Evolutionary Approach* (Sunderland, MA: Sinauer
 Associates, 2009), 278–84, dikutip Eyal Zamir, "Law and Psychology:
 The Crucial Role of Reference Points and Loss Aversion", kertas
 kerja, Universitas Ibrani, 2011.
- 368 *pedagang, pemberi kerja, dan pemberi sewa tempat tinggal*: Daniel
 Kahneman, Jack L. Knetsch, & Richard H. Thaler, "Fairness as a
 Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market", *The
 American Economic Review* 76 (1986): 728–41.
- 371 *perhatian terhadap keadilan itu penting secara ekonomi*: Ernst Fehr,

- Lorenz Goette, & Christian Zehnder, "A Behavioral Account of the Labor Market: The Role of Fairness Concerns", *Annual Review of Economics* 1 (2009): 355–84. Eric T. Anderson and Duncan I. Simester, "Price Stickiness and Customer Antagonism", *Quarterly Journal of Economics* 125 (2010): 729–65.
- 372 hukuman altruistik disertai: Dominique de Quervain *et al.*, "The Neural Basis of Altruistic Punishment", *Science* 305 (2004): 1254–58.
- 372 kerugian nyata dan keuntungan yang tak terjadi: David Cohen & Jack L. Knetsch, "Judicial Choice and Disparities Between Measures of Economic Value", *Osgoode Hall Law Review* 30 (1992): 737–70. Russell Korobkin, "The Endowment Effect and Legal Analysis", *Northwestern University Law Review* 97 (2003): 1227–93.
- 372 efeknya kepada kesejahteraan individu: Zamir, "Law and Psychology".

29: POLA EMPAT

- 377 bencana lain: Termasuk "judi Belanda", yang merupakan satu set pertaruhan yang dipaksa diterima preferensi Anda yang tak tepat dan dijamin menyebabkan kerugian.
- 377 teka-teki Allais: Pembaca yang akrab dengan paradoks Allais akan mengenali bahwa versi ini baru. Versi ini lebih sederhana sekaligus sebenarnya merupakan pelanggaran yang lebih kuat daripada paradoks asli. Pilihan kiri lebih dipilih di soal pertama. Soal kedua didapat dengan menambah prospek yang lebih berharga di kiri, tapi pilihan kanan jadi lebih dipilih.
- 379 Dia akan kecewa: Sebagaimana diceritakan ahli ekonomi terkemuka Kenneth Arrow, para peserta pertemuan itu hanya sedikit memperhatikan apa yang dia sebut "percobaan kecil Allais". Percakapan pribadi, 16 Maret 2011.
- 380 Perkiraan keuntungan: Tabel menunjukkan bobot keputusan untuk keuntungan. Perkiraan kerugian sangat mirip.
- 381 diperkirakan dari pilihan: Ming Hsu, Ian Krajbich, Chen Zhao, & Colin F. Camerer, "Neural Response to Reward Anticipation under Risk Is Nonlinear in Probabilities", *Journal of Neuroscience* 29 (2009): 2231–37.
- 382 orangtua yang memiliki anak kecil: W. Kip Viscusi, Wesley A. Magat,

- & Joel Huber, "An Investigation of the Rationality of Consumer Valuations of Multiple Health Risks", *RAND Journal of Economics* 18 (1987): 465–79.
- 382 *psikologi kekawatiran*: Dalam model rasional dengan utilitas marginal mengecil, orang seharusnya membayar setidaknya dua pertiga lebih besar untuk mengurangi frekuensi kecelakaan dari 15 ke 5 unit dibanding kesediaan mereka membayar untuk menghilangkan risiko. Preferensi yang diamati melanggar prediksi tersebut.
- 384 *tapi mereka tak mendalaminya*: C. Arthur Williams, "Attitudes Toward Speculative Risks as an Indicator of Attitudes Toward Pure Risks", *Journal of Risk and Insurance* 33 (1966): 577–86. Howard Raiffa, *Decision Analysis: Introductory Lectures on Choices under Uncertainty* (Reading, MA: Addison-Wesley, 1968).
- 386 *dalam kasus perdata*: Chris Guthrie, "Prospect Theory, Risk Preference, and the Law", *Northwestern University Law Review* 97 (2003): 1115–63. Jeffrey J. Rachlinski, "Gains, Losses and the Psychology of Litigation", *Southern California Law Review* 70 (1996): 113–85. Samuel R. Gross & Kent D. Syverud, "Getting to No: A Study of Settlement Negotiations and the Selection of Cases for Trial", *Michigan Law Review* 90 (1991): 319–93.
- 387 *gugatan main-main*: Chris Guthrie, "Framing Frivolous Litigation: A Psychological Theory", *University of Chicago Law Review* 67 (2000): 163–216.

30: PERISTIWA LANGKA

- 390 *keinginan menghindarinya*: George F. Loewenstein, Elke U. Weber, Christopher K. Hsee, & Ned Welch, "Risk as Feelings", *Psychological Bulletin* 127 (2001): 267–86.
- 391 *kuat dalam pembuatan keputusan*: Ibid. Cass R. Sunstein, "Probability Neglect: Emotions, Worst Cases, and Law", *Yale Law Journal* 112 (2002): 61–107. Lihat catatan Bab 13: Damasio, *Descartes' Error*. Slovic, Finucane, Peters, & MacGregor, "The Affect Heuristic".
- 393 *masih mahasiswa Amos*: Craig R. Fox, "Strength of Evidence, Judged Probability, and Choice Under Uncertainty", *Cognitive Psychology* 38 (1999): 167–89.

- 393 *Peristiwa fokus dan alternatifnya*: Pertimbangan probabilitas suatu peristiwa dan komplemennya tidak selalu mencapai 100% ketika dijumlahkan. Ketika orang ditanya mengenai satu topik yang tak diketahui ("Menurut Anda berapa probabilitas suhu Bangkok melebihi 38 derajat Celsius besok pada tengah hari?"), probabilitas peristiwa itu dan komplemennya kurang dari 100% ketika dijumlahkan.
- 394 *menerima selusin mawar*: Dalam teori prospek kumulatif, bobot keputusan untuk keuntungan dan kerugian tak dianggap sama, sebagaimana dalam versi asli teori prospek yang saya jabarkan.
- 398 *pengolahan dangkal*: Soal dua wadah diciptakan oleh Dale T. Miller, William Turnbull, & Cathy McFarland, "When a Coincidence Is Suspicious: The Role of Mental Simulation", *Journal of Personality and Social Psychology* 57 (1989): 581–89. Seymour Epstein dan para koleganya mendukung penafsiran terhadapnya berdasarkan dua sistem: Lee A. Kirkpatrick and Seymour Epstein, "Cognitive-Experiential Self-Theory and Subjective Probability: Evidence for Two Conceptual Systems", *Journal of Personality and Social Psychology* 63 (1992): 534–44.
- 399 *tampak lebih mengancam*: Kimihiko Yamagishi, "When a 12.86% Mortality Is More Dangerous Than 24.14%: Implications for Risk Communication", *Applied Cognitive Psychology* 11 (1997): 495–506.
- 399 *psikolog forensik*: Slovic, Monahan, & MacGregor, "Violence Risk Assessment and Risk Communication".
- 400 *"1 dari tiap 1.000 kasus"*: Jonathan J. Koehler, "When Are People Persuaded by DNA Match Statistics?" *Law and Human Behavior* 25 (2001): 493–513.
- 401 *studi pilihan dari pengalaman*: Ralph Hertwig, Greg Barron, Elke U. Weber, & Ido Erev, "Decisions from Experience and the Effect of Rare Events in Risky Choice", *Psychological Science* 15 (2004): 534–39. Ralph Hertwig & Ido Erev, "The Description-Experience Gap in Risky Choice", *Trends in Cognitive Sciences* 13 (2009): 517–23.
- 402 *belum tuntas*: Liat Hadar & Craig R. Fox, "Information Asymmetry in Decision from Description Versus Decision from Experience", *Judgment and Decision Making* 4 (2009): 317–25.
- 402 *"peluang peristiwa langka"*: Hertwig & Erev, "The Description-Experience Gap".

31: KEBIJAKAN RISIKO

- 406 *Pilihan inferior BC*: Perhitungannya gamblang. Kedua kombinasi terdiri atas satu kepastian dan satu perjudian. Tambahkan kepastian ke kedua pilihan perjudian dan Anda akan mendapatkan AD dan BC.
- 412 *sama dengan "mengunci"*: Thomas Langer & Martin Weber, "Myopic Prospect Theory vs. Myopic Loss Aversion: How General Is the Phenomenon?" *Journal of Economic Behavior & Organization* 56 (2005): 25–38.

32: MENCATAT SKOR

- 417 *menembus badai salju*: Intuisi ini dibuktikan dalam percobaan lapangan ketika di antara para mahasiswa pembeli tiket terusan teater universitas, sebagian yang dipilih secara acak menerima tiket dengan potongan harga sangat besar. Catatan kehadiran menunjukkan bahwa mahasiswa yang membayar harga tiket penuh lebih sering hadir, terutama pada paruh pertama musim. Melewatkan pertunjukan yang tiketnya sudah dibayar merupakan pengalaman tak menyenangkan berupa menutup rekening dalam keadaan rugi. Arkes & Blumer, "The Psychology of Sunk Costs".
- 418 *efek disposisi*: Hershey Shefrin & Meir Statman, "The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence", *Journal of Finance* 40 (1985): 777–90. Terrance Odean, "Are Investors Reluctant to Realize Their Losses?" *Journal of Finance* 53 (1998): 1775–98.
- 419 *lebih jarang mengalaminya*: Ravi Dhar & Ning Zhu, "Up Close and Personal: Investor Sophistication and the Disposition Effect", *Management Science* 52 (2006): 726–40.
- 420 *Sesat pikir biaya tertanam dikenali dan diajarkan sebagai kesalahan*: Darrin R. Lehman, Richard O. Lempert, & Richard E. Nisbett, "The Effects of Graduate Training on Reasoning: Formal Discipline and Thinking about Everyday-Life Events", *American Psychologist* 43 (1988): 431–42.
- 421 *"perasaan yang merasuk"*: Marcel Zeelenberg & Rik Pieters, "A Theory of Regret Regulation 1.0", *Journal of Consumer Psychology* 17 (2007): 3–18.

- 421 *penyesalan dan normalitas*: Kahneman & Miller, "Norm Theory".
- 422 *sering mengambil risiko tanpa alasan*: Pertanyaan penumpang diilhami satu contoh terkenal yang dibahas dua filsuf hukum, Hart dan Honore: "Seorang perempuan yang menikah dengan laki-laki yang menderita sakit perut karena lambungnya luka mungkin menganggap kondisi suaminya disebabkan dia makan makanan tertentu. Dokter mungkin mengidentifikasi luka di lambung sebagai penyebab dan makanannya hanya kebetulan." Peristiwa-peristiwa tak biasa meminta penjelasan sebab akibat dan juga memicu pemikiran kontrafaktual, dan keduanya berhubungan erat. Peristiwa yang sama bisa dibandingkan dengan norma pribadi maupun norma orang lain, menyebabkan kontrafaktual yang berbeda, kaitan sebab akibat yang berbeda, dan emosi yang berbeda (penyesalan atau menyalahkan): Herbert L. A. Hart & Tony Honoré, *Causation in the Law* (New York: Oxford University Press, 1985), 33.
- 422 *seragam dan meyakinkan*: Daniel Kahneman & Amos Tversky, "The Simulation Heuristic", dalam *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*, ed. Daniel Kahneman, Paul Slovic, & Amos Tversky (New York: Cambridge University Press, 1982), 160–73.
- 423 *berlaku untuk sikap menyalahkan juga*: Janet Landman, "Regret and Elation Following Action and Inaction: Affective Responses to Positive Versus Negative Outcomes", *Personality and Social Psychology Bulletin* 13 (1987): 524–36. Faith Gleicher *et al.*, "The Role of Counterfactual Thinking in Judgment of Affect", *Personality and Social Psychology Bulletin* 16 (1990): 284–95.
- 423 *tindakan yang menyimpang dari keadaan biasa*: Dale T. Miller & Brian R. Taylor, "Counterfactual Thought, Regret, and Superstition: How to Avoid Kicking Yourself", dalam *What Might Have Been: The Social Psychology of Counterfactual Thinking*, ed. Neal J. Roese & James M. Olson (Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1995), 305–31.
- 423 *sumber penyesalan atau tindakan menyalahkan*: Marcel Zeelenberg, Kees van den Bos, Eric van Dijk, & Rik Pieters, "The Inaction Effect in the Psychology of Regret", *Journal of Personality and Social Psychology* 82 (2002): 314–27.
- 424 *merek terkenal daripada yang biasa*: Itamar Simonson, "The Influence of Anticipating Regret and Responsibility on Purchase Decisions", *Journal of Consumer Research* 19 (1992): 105–18.

- 424 *membersihkan portofolio*: Lilian Ng & Qinghai Wang, "Institutional Trading and the Turn-of-the-Year Effect", *Journal of Financial Economics* 74 (2004): 343–66.
- 424 *tak mau rugi untuk aspek-aspek kehidupan Anda*: Tversky & Kahneman, "Loss Aversion in Riskless Choice". Eric J. Johnson, Simon Gächter, & Andreas Herrmann, "Exploring the Nature of Loss Aversion", *Centre for Decision Research and Experimental Economics, University of Nottingham, Discussion Paper Series*, 2006. Edward J. McCaffery, Daniel Kahneman, & Matthew L. Spitzer, "Framing the Jury: Cognitive Perspectives on Pain and Suffering", *Virginia Law Review* 81 (1995): 1341–420.
- 425 *klasik awal Richard Thaler mengenai perilaku konsumen*: Richard H. Thaler, "Toward a Positive Theory of Consumer Choice", *Journal of Economic Behavior and Organization* 39 (1980): 36–90.
- 426 *Pertukaran tabu*: Philip E. Tetlock *et al.*, "The Psychology of the Unthinkable: Taboo Trade-Offs, Forbidden Base Rates, and Heretical Counterfactuals", *Journal of Personality and Social Psychology* 78 (2000): 853–70.
- 427 *prinsip kehati-hatian dini*: Cass R. Sunstein, *The Laws of Fear: Beyond the Precautionary Principle* (New York: Cambridge University Press, 2005).
- 428 *"sistem kekebalan psikologis"*: Daniel T. Gilbert *et al.*, "Looking Forward to Looking Backward: The Misprediction of Regret", *Psychological Science* 15 (2004): 346–50.

33: PEMBALIKAN

- 430 *di toko yang sering dia kunjungi*: Dale T. Miller & Cathy McFarland, "Counterfactual Thinking and Victim Compensation: A Test of Norm Theory", *Personality and Social Psychology Bulletin* 12 (1986): 513–19.
- 432–433 *pembalikan pertimbangan dan pilihan*: Langkah pertama menuju tafsiran yang sekarang dilakukan oleh Max H. Bazerman, George F. Loewenstein, & Sally B. White, "Reversals of Preference in Allocation Decisions: Judging Alternatives Versus Judging Among Alternatives", *Administrative Science Quarterly* 37 (1992): 220–40.

Christopher Hsee memperkenalkan istilah evaluasi bersama dan terpisah, dan merumuskan hipotesis evaluabilitas yang penting, yang menjelaskan pembalikan dengan gagasan bahwa beberapa atribut menjadi hanya bisa dievaluasi dalam evaluasi bersama: "Attribute Evaluability: Its Implications for Joint-Separate Evaluation Reversals and Beyond", dalam Kahneman & Tversky, *Choices, Values, and Frames*.

- 432 *percakapan antara psikolog dan ekonomi*: Sarah Lichtenstein & Paul Slovic, "Reversals of Preference Between Bids and Choices in Gambling Decisions", *Journal of Experimental Psychology* 89 (1971): 46–55. Hasil yang sama didapat secara independen oleh Harold R. Lindman, "Inconsistent Preferences Among Gambles", *Journal of Experimental Psychology* 89 (1971): 390–97.
- 433 *peserta yang bingung*: Untuk transkrip wawancara terkenal itu, lihat Sarah Lichtenstein & Paul Slovic, eds., *The Construction of Preference* (New York: Cambridge University Press, 2006).
- 433 *American Economic Review yang bergengsi*: David M. Grether & Charles R. Plott, "Economic Theory of Choice and the Preference Reversals Phenomenon", *American Economic Review* 69 (1979): 623–28.
- 434 *"konteks pembuatan pilihan"*: Lichtenstein & Slovic, *The Construction of Preference*, 96
- 434 *satu penemuan menghebohkan*: Kuhn menyatakan bahwa ini juga berlaku bagi ilmu fisika: Thomas S. Kuhn, "The Function of Measurement in Modern Physical Science", *Isis* 52 (1961): 161–93.
- 436 *lebih suka lumba-lumba*: Ada bukti bahwa pertanyaan mengenai daya tarik emosional berbagai spesies dan kesediaan menyumbang bagi perlindungan spesies-spesies itu menghasilkan urutan peringkat yang sama: Daniel Kahneman & Ilana Ritov, "Determinants of Stated Willingness to Pay for Public Goods: A Study in the Headline Method", *Journal of Risk and Uncertainty* 9 (1994): 5–38.
- 439 *lebih unggul dalam ciri itu*: Hsee, "Attribute Evaluability".
- 441 *"tidak melakukan pencatatan dengan benar"*: Cass R. Sunstein, Daniel Kahneman, David Schkade, & Ilana Ritov, "Predictably Incoherent Judgments", *Stanford Law Review* 54 (2002): 1190.

34: BINGKAI DAN REALITAS

- 443 *pengaruh cara perumusan*: Amos Tversky & Daniel Kahneman, "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science* 211 (1981): 453–58.
- 444 *pembelian tunai atau dengan kartu kredit*: Thaler, "Toward a Positive Theory of Consumer Choice".
- 447 *peluang kematian 10% terdengar menakutkan*: Barbara McNeil, Stephen G. Pauker, Harold C. Sox Jr., & Amos Tversky, "On the Elicitation of Preferences for Alternative Therapies", *New England Journal of Medicine* 306 (1982): 1259–62.
- 448 *"masalah penyakit Asia"*: Beberapa orang telah berkomentar bahwa label "Asia" tak diperlukan dan berkonotasi merendahkan. Barangkali kami tak bakal menggunakannya sekarang, tapi contoh itu ditulis pada 1970-an, ketika kepekaan terhadap label kelompok belum semaju sekarang. Kata itu ditambahkan agar contohnya lebih kongkret dengan mengingatkan para responden terhadap epidemi flu Asia pada 1957.
- 450 *Choice and Consequence*: Thomas Schelling, *Choice and Consequence* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1985).
- 453 *bingkai yang menyesatkan*: Richard P. Larrick & Jack B. Soll, "The MPG Illusion", *Science* 320 (2008): 1593–94.
- 455 *tingkat penyumbangan organ di negara-negara Eropa*: Eric J. Johnson & Daniel Goldstein, "Do Defaults Save Lives?" *Science* 302 (2003): 1338–39.

35: DUA DIRI

- 461 *"kecenderungan untuk bisa diinginkan"*: Irving Fisher, "Is 'Utility' the Most Suitable Term for the Concept It Is Used to Denote?" *American Economic Review* 8 (1918): 335.
- 463 *tingkat rasa senang atau sakit yang dialami orang*: Francis Edgeworth, *Mathematical Psychics* (New York: Kelley, 1881).
- 463 *syarat berlakunya teori tersebut*: Daniel Kahneman, Peter P. Wakker, & Rakesh Sarin, "Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility", *Quarterly Journal of Economics* 112 (1997): 375–405. Daniel Kahneman, "Experienced Utility and Objective Happiness: A

Moment-Based Approach” dan ”Evaluation by Moments: Past and Future”, dalam Kahneman & Tversky, *Choices, Values, and Frames*, 673–92, 693–708.

- 463 *seorang dokter dan peneliti*: Donald A. Redelmeier & Daniel Kahneman, ”Patients’ Memories of Painful Medical Treatments: Real-time and Retrospective Evaluations of Two Minimally Invasive Procedures”, *Pain* 66 (1996): 3–8.
- 468 *bebas memilih*: Daniel Kahneman, Barbara L. Frederickson, Charles A. Schreiber, & Donald A. Redelmeier, ”When More Pain Is Preferred to Less: Adding a Better End”, *Psychological Science* 4 (1993): 401–405.
- 470 *durasi kejutan listrik*: Orval H. Mowrer & L. N. Solomon, ”Contiguity vs. Drive-Reduction in Conditioned Fear: The Proximity and Abruptness of Drive Reduction”, *American Journal of Psychology* 67 (1954): 15–25.
- 470 *Rangsangan listrik yang menimbulkan kenikmatan*: Peter Shizgal, ”On the Neural Computation of Utility: Implications from Studies of Brain Stimulation Reward”, dalam *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, ed. Daniel Kahneman, Edward Diener, & Norbert Schwarz (New York: Russell Sage Foundation, 1999), 500–24.

36: KEHIDUPAN SEBAGAI CERITA

- 474 *punya selingkuan*: Paul Rozin & Jennifer Stellar, ”Posthumous Events Affect Rated Quality and Happiness of Lives”, *Judgment and Decision Making* 4 (2009): 273–79.
- 476 *seluruh kehidupan dan episode-episode singkat*: Ed Diener, Derrick Wirtz, & Shigehiro Oishi, ”End Effects of Rated Life Quality: The James Dean Effect”, *Psychological Science* 12 (2001): 124–28.
- Rangkaian eksperimen yang sama juga menguji aturan puncak-akhir dalam kehidupan yang tak bahagia, dan hasilnya sama: Jen tak dianggap dua kali lebih tak bahagia apabila dia hidup sengsara selama 60 tahun, bukan hanya 30 tahun, tapi dia dianggap lebih bahagia jika 5 tahun yang kurang sengsara ditambahkan sebelum kematiannya.

37: KESEJAHTERAAN YANG DIALAMI

- 480 *kehidupan Anda secara keseluruhan akhir-akhir ini*: Pertanyaan lain yang telah sering digunakan adalah, "Secara keseluruhan, bagaimana keadaan sekarang menurut Anda? Apakah Anda sangat bahagia, bahagia, atau kurang bahagia?" Pertanyaan ini dimuat dalam General Social Survey di Amerika Serikat, dan korelasinya dengan variabel lain memberi kesan adanya campuran kepuasan dan kebahagiaan yang dialami. Ukuran evaluasi hidup murni yang digunakan di jajak pendapat Gallup adalah Cantril Self-Anchoring Striving Scale, ketika responden menilai kehidupannya sekarang pada skala dari 0 "kehidupan terburuk yang mungkin bagi Anda" sampai 10 "kehidupan terbaik yang mungkin bagi Anda". Kalimatnya mengajak orang menjangkakan ke apa yang mereka anggap mungkin, tapi bukti menunjukkan bahwa orang di seluruh dunia punya standar sama untuk kehidupan yang baik, yang menjelaskan korelasi sangat tinggi ($r = 0,84$) antara GDP negara dan skor rata-rata kebahagiaan rakyatnya. Angus Deaton, "Income, Health, and Well- Being Around the World: Evidence from the Gallup World Poll", *Journal of Economic Perspectives* 22 (2008): 53–72.
- 481 *"tim impian"*: Ahli ekonominya ialah Alan Krueger dari Princeton, yang terkenal karena analisis inovatifnya terhadap data tak biasa. Para psikolognya ialah David Schkade, yang ahli dalam metodologi; Arthur Stone, pakar psikologi kesehatan, sampel pengalaman, dan penelitian momen ekologis; Norbert Schwarz, psikolog sosial yang juga pakar metode survei dan telah menyumbang kritik eksperimental terhadap riset kesejahteraan, termasuk percobaan uang logam di atas mesin fotokopi yang memengaruhi laporan kepuasan hidup sesudahnya.
- 482 *intensitas berbagai perasaan*: Di beberapa penerapan, individu juga menyediakan informasi fisiologis, seperti catatan laju detak jantung terus-menerus, catatan tekanan darah, atau sampel air liur untuk analisis kimia. Metode itu disebut Penilaian Momen Ekologis: Arthur A. Stone, Saul S. Shiffman, & Marten W. DeVries, "Ecological Momentary Assessment Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology", dalam Kahneman, Diener, & Schwarz, *Well-Being*, 26–39.
- 482 *mengenai cara orang menghabiskan waktu*: Daniel Kahneman *et al.*,

- "A Survey Method for Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method", *Science* 306 (2004): 1776–80. Daniel Kahneman & Alan B. Krueger, "Developments in the Measurement of Subjective Well-Being", *Journal of Economic Perspectives* 20 (2006): 3–24.
- 482 *pertanda fisik emosi*: Riset terdahulu telah mendokumentasikan bahwa orang mampu "menghidupkan kembali" perasaan yang mereka alami ketika situasi diingat dengan cukup terperinci. Michael D. Robinson & Gerald L. Clore, "Belief and Feeling: Evidence for an Accessibility Model of Emotional Self-Report", *Psychological Bulletin* 128 (2002): 934–60.
- 483 *indeks U*: Alan B. Krueger, ed., *Measuring the Subjective Well-Being of Nations: National Accounts of Time Use and Well-Being* (Chicago: University of Chicago Press, 2009).
- 484 *distribusi rasa sakit emosional*: Ed Diener, "Most People Are Happy", *Psychological Science* 7 (1996): 181–85.
- 486 *Gallup World Poll*: Selama beberapa tahun saya telah menjadi satu Ilmuwan Senior yang berkaitan dengan pekerjaan Gallup Organization di ranah kesejahteraan.
- 487 *450.000 lebih tanggapan*: Daniel Kahneman & Angus Deaton, "High Income Improves Evaluation of Life but Not Emotional Well-Being", *Proceedings of the National Academy of Sciences* 107 (2010): 16489–93.
- 487 *lebih buruk bagi orang sangat miskin*: Dylan M. Smith, Kenneth M. Langa, Mohammed U. Kabeto, & Peter Ubel, "Health, Wealth, and Happiness: Financial Resources Buffer Subjective Well-Being After the Onset of a Disability", *Psychological Science* 16 (2005): 663–66.
- 487 *\$75.000 di daerah berbiaya tinggi*: Dalam kuliah TED yang saya sajikan pada Februari 2010 saya menyebut perkiraan awal \$60.000, yang belakangan dikoreksi.
- 488 *makan coklat!*: Jordi Quoidbach, Elizabeth W. Dunn, K. V. Petrides, & Moïra Mikolajczak, "Money Giveth, Money Taketh Away: The Dual Effect of Wealth on Happiness", *Psychological Science* 21 (2010): 759–63.

38: BERPIKIR MENGENAI KEHIDUPAN

- 489 *Panel Sosio-Ekonomi Jerman*: Andrew E. Clark, Ed Diener, & Yannis Georgellis, "Lags and Leads in Life Satisfaction: A Test of the Baseline Hypothesis". Makalah dipresentasikan di Konferensi Panel Sosio-Ekonomi Jerman, Berlin, Jerman, 2001.
- 490 *prakiraan afektif*: Daniel T. Gilbert & Timothy D. Wilson, "Why the Brain Talks to Itself: Sources of Error in Emotional Prediction", *Philosophical Transactions of the Royal Society B* 364 (2009): 1335–41.
- 491 *satu-satunya hal penting dalam hidup*: Strack, Martin, & Schwarz, "Priming and Communication".
- 491 *kuesioner mengenai kepuasan hidup*: Studi aslinya dilaporkan oleh Norbert Schwarz dalam tesis doktoralnya (dalam bahasa Jerman) "Mood as Information: On the Impact of Moods on the Evaluation of One's Life" (Heidelberg: Springer Verlag, 1987). Studi itu telah dijabarkan di banyak tempat, terutama Norbert Schwarz & Fritz Strack, "Reports of Subjective Well-Being: Judgmental Processes and Their Methodological Implications", dalam Kahneman, Diener, & Schwarz, *Well-Being*, 61–84.
- 493 *tujuan yang ditetapkan pemuda*: Studinya dijabarkan dalam William G. Bowen & Derek Curtis Bok, *The Shape of the River: Long-Term Consequences of Considering Race in College and University Admissions* (Princeton: Princeton University Press, 1998). Beberapa temuan Bowen & Bok dilaporkan oleh Carol Nickerson, Norbert Schwarz, & Ed Diener, "Financial Aspirations, Financial Success, and Overall Life Satisfaction: Who? and How?" *Journal of Happiness Studies* 8 (2007): 467–515.
- 493 *"sangat makmur secara finansial"*: Alexander Astin, M. R. King, & G. T. Richardson, "The American Freshman: National Norms for Fall 1976", Cooperative Institutional Research Program of the American Council on Education and the University of California at Los Angeles, Graduate School of Education, Laboratory for Research in Higher Education, 1976.
- 494 *uang tak penting*: Hasilnya disajikan di satu kuliah di pertemuan tahunan American Economic Association pada 2004. Daniel Kahneman, "Puzzles of Well-Being", makalah yang disajikan di pertemuan itu.

- 495 *kebahagiaan orang California*: Pertanyaan seberapa baik orang sekarang bisa menyampaikan perasaan keturunan mereka seratus tahun ke depan jelas relevan terhadap tanggapan kebijakan terhadap perubahan iklim, tapi hanya bisa dipelajari secara tak langsung, dan itulah yang kami usulkan.
- 495 *berbagai aspek kehidupan*: Ketika mengajukan pertanyaan itu, saya melakukan kekeliruan yang sekarang saya coba hindari: Kebahagiaan dan kepuasan hidup tidak sama. Kepuasan hidup merujuk ke pemikiran dan perasaan ketika Anda berpikir mengenai kehidupan, yang terjadi sekali-sekali—termasuk dalam survei kesejahteraan. Kebahagiaan menjabarkan perasaan yang orang punya selagi menjalani kehidupan normal.
- 496 *saya yang memenangi perdebatan keluarga*: Tapi istri saya tak pernah mengalah. Dia mengklaim bahwa hanya penduduk California Utara yang lebih bahagia.
- 496 *mahasiswa California dengan Ohio dan Michigan*: Mahasiswa keturunan Asia secara umum melaporkan kepuasan hidup lebih rendah, dan mahasiswa keturunan Asia lebih banyak dalam sampel California dibanding Ohio-Michigan. Dengan mempertimbangkan perbedaan itu, kepuasan hidup di kedua daerah identik.
- 496 *Berapa banyak kenikmatan yang Anda dapat dari mobil Anda?*: Jing Xu dan Norbert Schwarz telah menemukan bahwa mutu mobil (sebagaimana diukur dengan harga jual mobil bekas) memprediksi jawaban pemilik terhadap pertanyaan umum mengenai kenikmatan mobil, dan juga memprediksi kesenangan orang ketika mengendarai mobil untuk santai. Tapi mutu mobil tak berpengaruh terhadap suasana hati orang pada perjalanan harian ke tempat kerja. Norbert Schwarz, Daniel Kahneman, & Jing Xu, "Global and Episodic Reports of Hedonic Experience", dalam R. Belli, D. Alwin, and F. Stafford (eds.), *Using Calendar and Diary Methods in Life Events Research* (Newbury Park, CA: Sage), hlm. 157–74.
- 498 *dihabiskan dalam suasana hati buruk oleh orang lumpuh*: Penelitian ini dijabarkan lebih terperinci dalam Kahneman, "Evaluation by Moments".
- 498 *memikirkan keadaannya*: Camille Wortman & Roxane C. Silver, "Coping with Irrevocable Loss, Cataclysms, Crises, and Catastrophes: Psychology in Action", American Psychological Association, Master Lecture Series 6 (1987): 189–235.

- 499 *penelitian terbaru terhadap pasien kolostomi*: Dylan Smith *et al.*, "Misremembering Colostomies? Former Patients Give Lower Utility Ratings than Do Current Patients", *Health Psychology* 25 (2006): 688–95. George Loewenstein & Peter A. Ubel, "Hedonic Adaptation and the Role of Decision and Experience Utility in Public Policy", *Journal of Public Economics* 92 (2008): 1795–1810.
- 500 *kata miswanting*: Daniel Gilbert & Timothy D. Wilson, "Miswanting: Some Problems in Affective Forecasting", dalam *Feeling and Thinking: The Role of Affect in Social Cognition*, ed. Joseph P. Forgas (New York: Cambridge University Press, 2000), 178–97.

KESIMPULAN

- 506 *terlalu penting untuk diabaikan*: Paul Dolan & Daniel Kahneman, "Interpretations of Utility and Their Implications for the Valuation of Health", *Economic Journal* 118 (2008): 215–234. Loewenstein & Ubel, "Hedonic Adaptation and the Role of Decision and Experience Utility in Public Policy".
- 506 *membimbing kebijakan pemerintah*: Kemajuannya pesat sekali di Kerajaan Inggris, tempat penggunaan ukuran kesejahteraan sekarang menjadi kebijakan pemerintah resmi. Kemajuan ini sebagian besar disebabkan pengaruh buku Lord Richard Layard, *Happiness: Lessons from a New Science*, pertama kali diterbitkan pada 2005. Layard ialah salah seorang ahli ekonomi dan ahli ilmu sosial terkemuka yang telah terlibat studi kesejahteraan dan implikasinya. Sumber-sumber penting lain adalah: Derek Bok, *The Politics of Happiness: What Government Can Learn from the New Research on Well-Being* (Princeton: Princeton University Press, 2010). Ed Diener, Richard Lucas, Ulrich Schimmack, & John F. Helliwell, *Well-Being for Public Policy* (New York: Oxford University Press, 2009). Alan B. Krueger, ed., *Measuring the Subjective Well-Being of Nations: National Account of Time Use and Well-Being* (Chicago: University of Chicago Press, 2009). Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen, & Jean-Paul Fitoussi, *Report of the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. Paul Dolan, Richard Layard, & Robert Metcalfe, *Measuring Subjective Well-being for Public Policy: Recommendations on Measures* (London: Office for National Statistics, 2011).

- 507 Irasional *adalah kata yang kuat*: Pandangan atas akal budi yang Dan
Ariely sajikan dalam *Predictably Irrational: The Hidden Forces That
Shape Our Decisions* (New York: Harper, 2008) tak banyak berbeda
dari pandangan saya, tapi kami menggunakan istilah yang berbeda.
- 508 *menerima kecanduan pada masa depan*: Gary S. Becker & Kevin
M. Murphy, "A Theory of Rational Addiction", *Journal of Political
Economics* 96 (1988): 675–700. Nudge: Richard H. Thaler & Cass
R. Sunstein, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and
Happiness* (New Haven: Yale University Press, 2008).
- 575 *bisa melembagakan dan memaksakan*: Atul Gawande, *The Checklist
Manifesto: How to Get Things Right* (New York: Holt, 2009). Daniel
Kahneman, Dan Lovallo, & Oliver Sibony, "The Big Idea: Before
You Make That Big Decision. . ." *Harvard Business Review* 89 (2011):
50–60.
- 575 *kosakata baru*: Chip Heath, Richard P. Larrick, & Joshua Klayman,
"Cognitive Repairs: How Organizational Practices Can Compensate
for Individual Shortcomings", *Research in Organizational Behavior* 20
(1998): 1–37.

UCAPAN TERIMA KASIH

Saya beruntung memiliki banyak teman dan tak malu-malu meminta bantuan. Tiap teman telah saya dekati, beberapa berkali-kali, dengan permintaan informasi atau saran editorial. Saya minta maaf karena tak menulis semuanya. Beberapa individu berperan besar dalam mewujudkan buku ini. Rasa terima kasih saya pertama-tama saya sampaikan ke Jason Zweig, yang mendorong saya melakukan proyek ini dan dengan sabar mencoba bekerja sama dengan saya sampai kami berdua sadar saya tidak bisa diajak bekerja sama. Selama ini dia telah memberi banyak saran editorial dan pengetahuan, dan kalimat-kalimat yang dia usulkan bertebaran dalam buku ini. Roger Lewin mengubah transkrip serangkaian kuliah menjadi draf bab. Mary Himmelstein menyediakan banyak bantuan. John Brockman awalnya menjadi agen dan akhirnya menjadi sahabat tepercaya. Ran Hassin memberi saran dan dorongan ketika saya paling membutuhkan. Di tahap-tahap terakhir perjalanan panjang ini saya mendapat bantuan Eric Chinski, editor saya di Farrar, Straus and Giroux. Dia tahu buku ini lebih baik daripada saya dan karya ini menjadi kolaborasi yang bisa dinikmati—saya tak membayangkan seorang editor bisa berbuat sebanyak Eric. Putri saya, Lenore Shoham, membantu saya melalui bulan-bulan terakhir yang sibuk, menyediakan kebijaksanaan, pandangan kritis yang tajam, dan banyak kalimat di bagian "Bicara Tentang". Istri saya, Anne Treisman, menjalani dan melakukan banyak hal—saya kiranya sudah lama menyerah tanpa dukungan, kebijaksanaan, dan kesabarannya.)

Daniel Kahneman adalah salah satu pemikir paling penting abad ini. Gagasannya berdampak mendalam dan luas di berbagai bidang—termasuk ekonomi, pengobatan, dan politik. Dalam buku yang sangat dinanti-nantikan ini, Kahneman menjelaskan dua sistem yang mendorong cara kita berpikir. Sistem 1 bersifat cepat, intuitif, dan emosional; Sistem 2 lebih pelan, lebih bertujuan, dan lebih logis.

Kahneman menunjukkan kemampuan luar biasa—juga kekurangan dan bias yang dimiliki oleh—berpikir cepat, serta mengungkapkan dampak kesan intuitif pada pikiran dan perilaku kita. Dengan mengetahui cara kedua sistem itu membentuk penilaian dan keputusan kita, kita bisa memahami, antara lain:

- Dampak dari hilangnya antusiasme dan terlalu besarnya kepercayaan pada strategi korporat
- Sulitnya memprediksi apa yang membuat kita bahagia kelak
- Tantangan untuk membuat kerangka yang jelas tentang risiko di tempat kerja serta rumah
- Dampak mendalam dari bias kognitif pada segala sesuatu, mulai dari bertransaksi di pasar bursa sampai merencanakan liburan berikutnya

Kahneman mengungkapkan ke mana kita bisa dan tidak bisa memercayakan intuisi kita serta bagaimana kita bisa menarik manfaat dari berpikir lambat. Dia menawarkan pemahaman praktis dan mencerahkan tentang cara menentukan pilihan dalam bisnis serta kehidupan pribadi—serta bagaimana kita bisa menggunakan teknik berbeda untuk mengatasi kesalahan yang kerap mendatangkan masalah bagi kita.

“Eksperimen sederhana (Kahneman) yang memesona sangat mengubah cara pikir kita tentang berpikir.”

—**Jonah Lehrer**
The Wall Street Journal

“Karya intelektual besar.... Karya Kahneman dan Tversky adalah titik utama yang penting dalam cara kita melihat diri sendiri.”

—**David Brooks**
The New York Times

“Ini buku penting dalam bidang pemikiran sosial.”

—**Nassim Nicholas Taleb**
penulis *The Black Swan*

Penerbit
PT Gramedia Pustaka Utama
Kompas Gramedia Building
Blok I, Lt. 5
Jl. Palmerah Barat 29–37
Jakarta 10270
www.gpu.id

